
Editorial >

Servidos

"El escandaloso aumento de la planilla del Congreso y los casos de contrataciones irregulares no solo desprestigian al Legislativo, sino también al país". P. 4

OPINIÓN >

CARLOS PRIETO BALBUENA
Gerente del Área de Estudios Económicos del BCP



La demanda interna crecería a su mayor ritmo en 12 años P. 17



EN LA WEB

CADE Universitario: la IA en la coyuntura electoral y el voto joven.

VIERNES 27 DE JUNIO DEL 2025

Año 34, N° 9538
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú




P. 18 SE AGILIZARÁN LOS TIEMPOS DEL PROCESO A UN SOLO DÍA

Agentes de bolsa flexibilizarán requisitos para apertura de cuentas de inversión en BVL

Parámetros para el ingreso de nuevos inversionistas serían menos exigentes, siempre y cuando apunten a operaciones de hasta S/ 20,000.

Hoja de ruta de la SMV propone creación de cuentas simplificadas que permitan la incorporación del inversionista a plaza bursátil en un solo día.

MONTO TOTAL ES DE US$ 158 MILLONES

Valor de futbolistas de la Liga 1 se redujo en US$ 2.3 millones P. 6



ESTIMA CAPECO

Proliferación de candidatos en próximas elecciones es el principal riesgo para el desempeño de la construcción

Gremio asegura que inestabilidad en el Mininter no ha permitido frenar la violencia en este sector. Alerta sobre lentitud y contradicciones a pesar de que continúan extorsiones. P. 2-3



INCLUSO EN LAS MEDIANAS COMPAÑÍAS

Al menos ocho proyectos de ley buscan restituir que empresas tengan a asistentes sociales P. 10



ENFOQUE LEGAL

No es obligatorio asistir a una capacitación fuera del horario laboral

Se recomienda que las empresas sean claras en la comunicación interna sobre la naturaleza real de la capacitación, para evitar conflictos. P. 16

7 755767 001243

DESTAQUE

ESCENARIO PARA LOS PRÓXIMOS 12 MESES

Proliferación de candidatos, el principal riesgo para el dinamismo de la construcción

Gremio apunta como segundo principal problema a la criminalidad y su impacto en el rubro, mediante las extorsiones, por ejemplo. Sin embargo, desde el sector inmobiliario se observa un escenario positivo, de igual manera las expectativas.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe

Como la economía en general, el sector construcción avanza a mejor ritmo en lo que va del 2025. En mayo volvería a crecer, tras un pequeño retroceso de 1.3% en abril, según estima la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco). Sin embargo, hay cuatro factores externos que podrían tener un impacto negativo en su desempeño en el corto plazo.

Así lo indica la última Encuesta de Expectativas Empresariales del gremio que, con datos a junio, recalca que el golpe de esos cuatro factores, de acentuarse, se daría en los próximos 12 meses.

El periodo es clave. En ese tiempo está incluido el resultado de las elecciones generales del próximo año, pero también un eventual resultado de una segunda vuelta presidencial. La fecha es el 7 de junio del 2026.

Incertidumbre

El Jurado Nacional de Elecciones (JNE) ha habilitado a 43 partidos políticos para presentar candidatos a la Presidencia de la República en los próximos comicios.

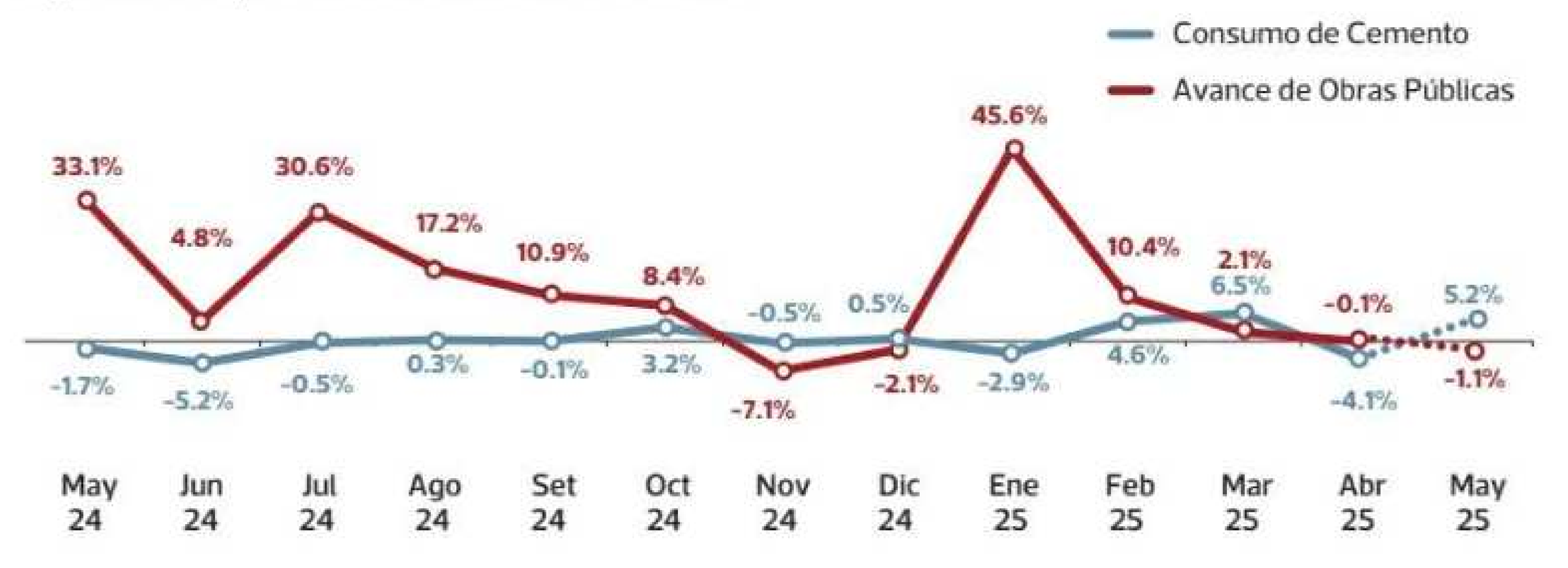
Pero este número sería el "tope", ya que las agrupaciones políticas tienen pendiente realizar procesos internos para inscribir sus candidaturas. Esta excesiva oferta electoral es, precisamente, la principal preocupación de los empresarios del sector construcción.

Según la encuesta de Capeco, la "incertidumbre por la alta proliferación de candidatos para la elección presidencial" es el principal riesgo externo que podría afectar el nivel de actividad de las empresas del rubro. Es, a su vez, la que mayor impacto negativo tendría y a la que se le asigna mayor probabilidad de ocurrencia.

A pesar de ello, Guido Valdivia, director ejecutivo del gremio, puso paños fríos a lo anterior. El ejecutivo cree que este riesgo electoral no se hará sentir este año, por lo menos.

"Lo más probable es que las expectativas empresariales empiecen a declinar a finales del 2025, cuando ya se definan las candidaturas", precisó.

De esta forma, Valdivia comentó que la perspectiva es que el optimismo de los empresarios de la construcción se mantenga todavía en los siguientes dos bimestres del año.



> **"Hasta mayo, el gremio estima que el PBI Construcción ha crecido 3.4% en lo que va del año. Esto es menor a lo que estima el BCR para todo el año: 3.8%".**

"Parece que después de tres años, la inversión minera rebotará y eso será importante. Para que este año haya una contracción grande o no se crezca a niveles parecidos al 2024, tendría que ocurrir algo más que el asunto de las candidaturas", dimensionó.

Otro riesgo que se identifica en la encuesta de Capeco es un "agravamiento de la violencia en obras de construcción y el tráfico de terrenos". Si bien se le asigna una mediana probabilidad, de ocurrir, tendría incluso mayor impacto que la incertidumbre electoral.

Este cáncer social llegó a un punto crítico para la construcción en agosto del 2024, cuando fue asesinado, a plena luz del día, Arturo Cárdenas, secretario general de la Federación de Trabajadores de Construcción Civil de Lima y Balneario (STCCLB), por cobro de "cupos".

Desde entonces a la fecha, Valdivia lamentó que la situación no se haya podido controlar con eficacia.

"La violencia en obras no ha sido controlada. Los grupos delincuenciales se han diversificado. Ya no solo extorsionan a empresarios y trabajadores, a quienes les cobran una especie de derecho por emplearse, sino que ahora también trafican tierras", advirtió.

Su mayor impacto se explicaría porque actualmente, de acuerdo a Capeco, ya existen problemas en la cadena de producción. En las canteras donde se producen ladrillos y otros materiales para el sector, ya se "cobraría un peaje para entrar", recalcó Valdivia.

Sector inmobiliario

Sobre un ambiente más favorable se pronunció José Espantoso, presidente de la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (CODIP, que es la integración de ASEI y ADI).

"La inversión privada inmobiliaria formal es la segunda en importancia, solo superada y por poco por la inversión privada minera. Según un informe de Apoyo Consultoría, alcanzó los casi US$ 4,800 millones y generó 275,000 empleos", detalló.

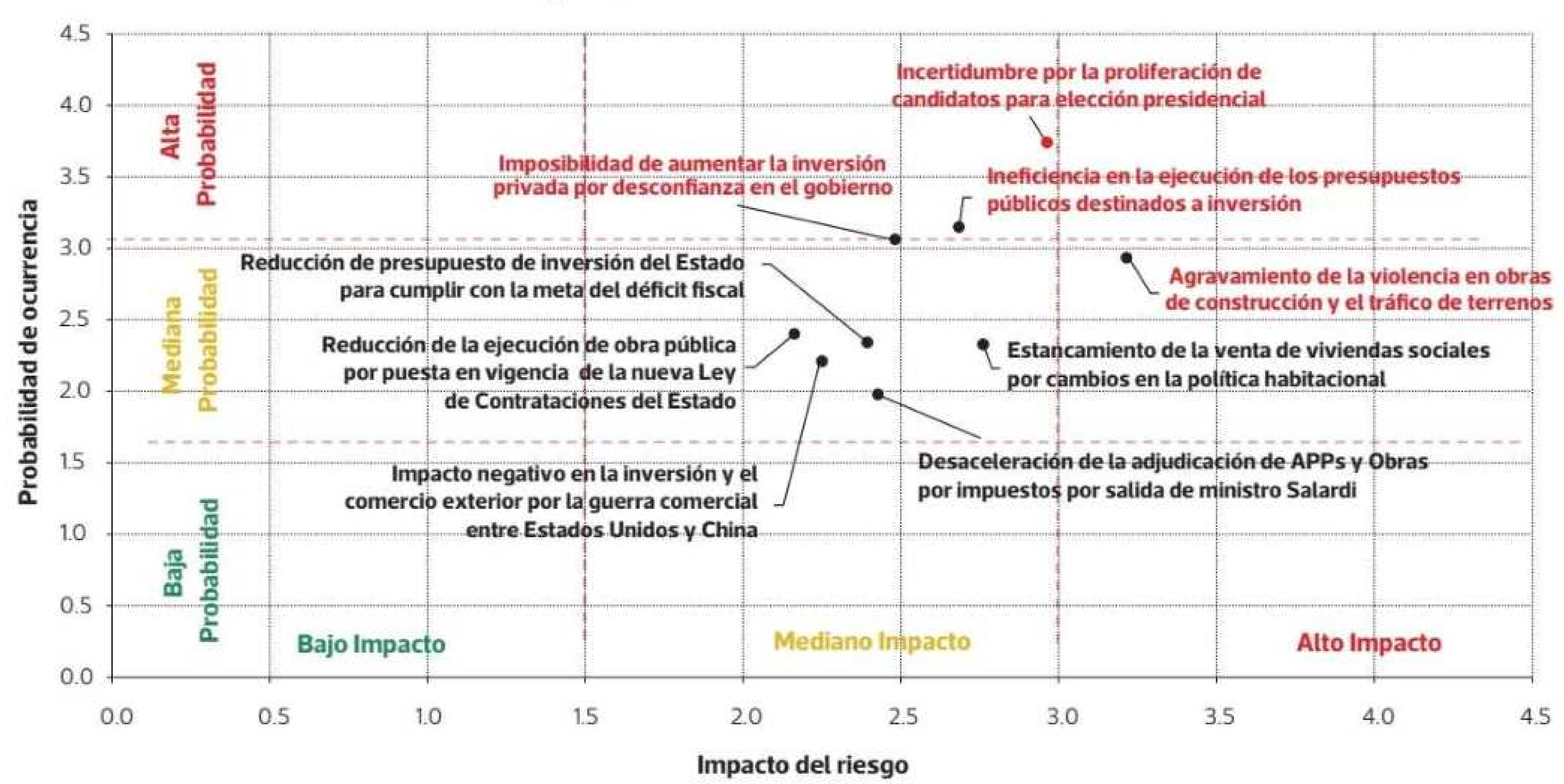
Remarcó, así, que desde el 2024 y hasta abril de último, Lima ha mantenido una absorción de vivienda nueva sustentada sobre su promedio histórico desde el 2020 (3,7%) y ha alcanzado picos de 4% y 5%.

CLAUDIA LLONTOP



Perspectiva. Desde Capeco se estima que el riesgo electoral no se hará sentir este año, por lo menos.

Riesgos externos que podrían afectar el nivel de actividad de las empresas del sector construcción en los próximos 12 meses



FUENTE: CAPECO, Encuesta de Expectativas Empresariales, junio 2025

"Con estas bases, el sector inmobiliario de Lima no solo enfrenta una consolidación frente a su comportamiento de la absorción promedio, sino que avanza con la confianza de mantener esta tendencia en el mediano y corto plazo", agregó.

Y esa confianza ayuda a paliar el escenario de construcción. "La gran obra pública está paralizada. Por eso, las expectativas en construcción no son como las que quisiéramos, pero la parte inmobiliaria sí porque se enfoca en la vivienda", argumentó Espantoso.

Coincidió Valdivia: "Las colocaciones de créditos hipotecarios y las ventas de viviendas han venido creciendo a ritmo de dos dígitos en los últimos 12 meses", inició.

Los factores que han permitido un panorama positivo en el sector son, de acuerdo con Espantoso, una demanda habitacional sostenible, impulsada por un déficit estructural de vivienda tras la formación de nuevos hogares.

En esa línea, desfilan otras razones: el acceso al crédito e inclusión a tasas más bajas; la estabilidad macroeconómica reflejada en una inflación contenida; la diversificación de la oferta gracias a proyectos multifamiliares mixtos y ecoeficientes que cubren todos los segmentos; y, por último, el atractivo de inversión: "La vivienda funciona como refugio de valor para capital nacional y extranjero", determinó el representante de CODIP.

Y si bien la proximidad a un proceso electoral siempre genera incertidumbre, el sector se mantiene resistente.

"No podemos decir que el sector privado peruano se ha acostumbrado a vivir en medio de la zozobra política, pero sí puedo afirmar que el sector inmobiliario ha invertido en condiciones muy adversas", dijo.

Más info en gestion.pe

AFECTADOS LOS PLANES ANTE LA DELINCUENCIA

Perjuicio de rotación de ministros del Interior

En presentaciones públicas previas, el gremio había comentado que venían trabajando con el Ministerio del Interior (Mininter) para implementar medidas correctivas para enfrentar al crimen insertado en la construcción.

Si bien se registran avances, Guido Valdivia manifestó que los cambios constantes en la cabeza del ministerio han complicado esta labor. Entre marzo y junio hubieron tres personas al frente del Mininter: Juan José Santiváñez, Julio Díaz y, ahora, Carlos Malaver.

ANDINA



Por ejemplo, Valdivia aseguró que en las reuniones con el Mininter se acordó impulsar una reforma de una ley existente del 2017 que, precisamente, dicta medidas para enfrentar la criminalidad en el sector.

"Sin embargo, cuando se presentó el primer dictamen, se agregó algo que había sido descartado en las conversaciones con el ministerio: tener un registro de comités de obra, no solo sindicatos. Para nosotros eso es redundante", reclamó.

También se les prometió impulsar un decreto supremo que revisará, precisamente, la validez de los sindicatos registrados. Según Capeco, hay alrededor de 2,000 bases de este tipo reconocidas por el Estado, pero gran parte de ellas han sido infiltradas por bandas delincuenciales.



Servidos

PARLAMENTO. El que ya es, según todas las encuestadoras, el Congreso más impopular de la historia reciente, parece seguir sin entender el porqué de su rechazo. O, en todo caso, sin que le importe comprenderlo. Esto, a juzgar por su inhabilidad para dejar de incurrir en las mismas prácticas que más claramente explican su baja popularidad.

Un ejemplo claro ha sido el problema del rápido aumento de la planilla congresal, agravado por varios casos de contrataciones irregulares. Y a estas se suman, por supuesto, los casos de congresistas 'mochasueldos', la mayoría de los cuales no ha recibido una sanción hasta la fecha, pese a que dicha práctica configura un delito.

Como reveló recientemente un informe publicado en *El Comercio*, actualmente el Legislativo tiene una planilla de 28 trabajadores por cada legislador, cifra bastante superior a la que había a mediados del 2021. En ese entonces, cuando recién iniciaba el actual período legislativo, la cifra de contrataciones ya era alta, pero llegaba solo a 21 trabajadores por congresista. Esto ha hecho que el costo de la planilla estatal pase de S/ 15 millones en el 2021 a S/ 26 millones en abril del 2025.

> "El escandaloso aumento de la planilla del Congreso y los casos de contrataciones irregulares no solo desprestigian al Legislativo, sino también a todo el país".

Recientemente, la propia Comisión de Fiscalización del Congreso publicó un informe sobre la supuesta red de prostitución que habría existido en esta institución, según denuncias realizadas tras el sospechoso asesinato de la extrabajadora parlamentaria Andrea Vidal. En él, si bien concluyen que "no se ha evidenciado la existencia" de dicha red, indican que sí hubo "un festín de contrataciones y permisos irregulares de personal, en especial femenino, lo cual podría haberse materializado dentro de un contexto sensual y sexista". Lo cual, según ellos mismos, configuraría un delito.

Y eso no es todo. Hace no mucho, el Congreso modificó –con 90 votos a favor– la ley para permitir que familiares de congresistas puedan trabajar con el Estado, algo que la ley prohibía para evitar conflictos de interés. Este mes, un reportaje de Cuarto Poder reveló que, gracias a un acuerdo de la Mesa Directiva del período de José Williams, se permitió la contratación adicional de trabajadores de confianza, quienes pueden ser elegidos a dedo. Y apenas ayer, ante una nueva revelación de El Comercio sobre al menos 30 casos de contrataciones entre familiares en diferentes bancadas, el actual presidente del Legislativo, Eduardo Salhuana, afirmó que, si bien esto era algo éticamente cuestionable, "legalmente no hay impedimento".

La repetición de tantos casos solo permite concluir que, al menos una mayoría de congresistas, parece no comprender o no importarle la desconfianza y el rechazo que generan. Y, al final, el desprestigio generado no termina afectando solo al Congreso, sino a todos los peruanos, al mostrarnos ante el mundo como un país más personalista que institucional. ¿Para eso se autoexcluyeron de la Ley del Servicio Civil? ◆

OPINIÓN

RODRIGO ISASI
Managing director en Empathy



Desescalar no es rendirse

La escalada de compromiso **es un enemigo no muy obvio de la innovación.**

En este último mes, trabajando en categorías distintas, dos líderes encargados de diseñar nuevos negocios para sus empresas llegaron a la misma conclusión: no seguir adelante con el camino trazado.

En ambos casos, habíamos diseñado pruebas rápidas para validar las hipótesis más riesgosas de la propuesta de negocio que estaban explorando. Y en ambos, esas hipótesis no se sostenían. No porque no existiera un problema, sino porque la solución planteada no lo resolvía de manera viable ni deseable. Lo hicieron, además, con mucha satisfacción y no con pesar, como podría imaginarse en estos casos.

Sin embargo, esto no es lo habitual. La escalada de compromiso –ese sesgo cognitivo que nos lleva a seguir invirtiendo en una decisión pasada a pesar de evidencia adversa– es un enemigo no muy obvio de la innovación. Aparece cuando nos hemos alejado tanto del punto de partida, que retroceder se percibe como perder. O cuando el proyecto ha sido ya comunicado internamente como una gran apuesta, y cuestionarlo se siente como cuestionar a las personas que lo lideran.

Practico y promuevo el principio de fallar hacia adelante, es decir, experimentar, aprender y avanzar. Pero si no estamos preparados también para decir que no, podríamos perder algo más allá que recursos: la disposición de la organización para innovar nuevamente.



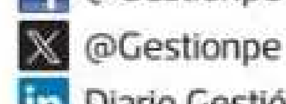
¿Cómo liderar nuestras apuestas de innovación para evitar quedar atrapados en esa escalada?

Desescalar a diferencia de cancelar una iniciativa, es decidir con madurez estratégica cómo redirigir recursos, atención y talento hacia un camino más prometedor como equipo. Quisiera compartir características que vi en estos líderes y que pueden ayudar a alguien que se encuentra ante la disyuntiva de seguir adelante o detener un proyecto:

> "Desescalar a diferencia de cancelar una iniciativa, es decidir con madurez estratégica cómo redirigir recursos, atención y talento hacia un camino más prometedor como equipo".

1. **Confían en el proceso.** Tener un proceso estructurado de validación temprana permite saber hasta dónde hay que retroceder: funcionalidades, al concepto, a la interpretación del problema o a la estrategia misma.
2. **Promueven la crítica sin juicio personal.** Debemos hacer fácil para nuestros equipos el decir "esto no funciona". Separar la crítica al proyecto del juicio personal es vital para crear una cultura de aprendizaje y excelencia.
3. **Matan la solución, no la ambición.** Descartar una vía no significa perder el propósito. Reencuadrar el problema puede abrir nuevas posibilidades más potentes, incluso más alineadas al objetivo original.
4. **Reconocen el contexto y el momento.** A veces no es un fallo de diseño, sino una incompatibilidad con el entorno (regulación, costumbres, sistema de soporte). En esos casos, diseñar laboratorios donde el contexto sea más favorable puede permitir seguir experimentando sin comprometer todo el portafolio.

Desescalar no es fácil. El primer paso es revisar si nuestros equipos cuentan con un mecanismo claro y autónomo para detenerse y repensar. No se trata de montar un sistema de comités y compuertas que, contraintuitivamente, no hacen otra cosa que elevar el sesgo de escalada del compromiso. Se trata de crear un mecanismo de confianza que los empodere a tomar esta decisión sin comprometer su credibilidad, sino reafirmando su liderazgo responsable y la capacidad de aprender ejecutando.


Opine:

@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria.
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.



NEGOCIOS

ESTUDIO DESARROLLADO POR BINSWANGER

Inventario disponible de centros médicos asciende a 16,000 metros cuadrados

Las tarifas de venta oscilan entre US$ 2,700 y US$ 3,500 por m², mientras que las rentas mensuales varían entre US$ 20 y US$ 25 por metro cuadrado, ubicándose por encima de los valores promedio del mercado de oficinas tradicionales.

KAREN GUARDIA QUISPE
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Un mercado aún poco explorado, pero con alto potencial de crecimiento, comienza a captar el interés de los desarrolladores inmobiliarios: los centros médicos. Un reciente estudio de la consultora Binswanger ofrece un análisis detallado de este segmento emergente en Lima, donde la venta de consultorios médicos ha ganado terreno en los últimos años, pese a tener menos de una década de desarrollo.

Max Medina, research manager de referida consultora, explicó a **Gestión** que el despliegue de espacios para consultorios es un fenómeno relativamente reciente. “Hace una década, esta categoría no existía en Lima. Su desarrollo ha sido orgánico, impulsado por la necesidad de los profesionales de la salud de contar con espacios adecuados para la atención médica”, señaló.

Esta nueva oferta inmobiliaria surgió como una extensión del mercado de oficinas, pues tradicionalmente los médicos solían adaptar departamentos o locales en galerías comerciales para instalar sus consultorios. Sin embargo, la creciente demanda evidenció una oportunidad.

ISTOCK



Interesados. Inversionistas no vinculados al sector salud, identifican estos espacios como una oportunidad de inversión.

“Hace unos años, se identificó que más del 30% de los espacios adquiridos en oficinas boutique o de clase B eran utilizados por profesionales del sector salud”, indicó Medina.

Dicha tendencia llevó a varios desarrolladores inmobiliarios a replantear sus estrategias, destinando pisos completos, e incluso edificios enteros, exclusivamente, a consultorios médicos.

Inventario disponible

Según el estudio, el inventario disponible asciende a aproximadamente 16,000 metros cuadrados (m2), distribuidos en 600 unidades a lo largo de seis edificios. Actualmente, este segmento registra una tasa de vacancia del 5%, reflejo de su alta demanda.

En cuanto a precios, las tarifas de venta oscilan entre US$ 2,700 y US$ 3,500 por metro cuadrado, mientras que las rentas mensuales varían entre US$ 20 y US$ 25 por metro cuadrado, ubicándose por encima de los valores promedio del mercado de oficinas tradicionales.

“Actualmente se han identificado cuatro proyectos desarrollados exclusivamente para consultorios médicos en venta: Torre Médica, en San Isidro; Qualis, en Pueblo Libre; y dos iniciativas en San Borja: San Borja Medic y Consultorios Parque Norte”, señaló Medina.

Además, agregó que existen proyectos de uso mixto, donde se combinan oficinas boutique con consultorios médicos, como Roosevelt 6000 y Pod La Mar, ambos ubicados en Miraflores.

Medina adelantó que al menos dos desarrolladoras inmobiliarias están evaluando iniciativas adicionales en Miraflores, las cuales sumarían entre 5,000 y 7,000 m² a la oferta actual. Dichos proyectos se encuentran en etapa de planificación y se espera que estén listos hacia el 2027.

Los pilares

Dos factores han sido determinantes para el crecimiento de este segmento como una oportunidad de negocio dentro de las oficinas boutique y de clase B: la estabilidad de la demanda y el mejor desempeño comercial de estos espacios, debido a que los consultorios médicos presentan menores niveles de vacancia, mayor velocidad de colocación en el mercado, tanto en venta como en alquiler, y tarifas más altas en comparación con oficinas tradicionales.

“Otro factor que ha dinamizado este nicho es el ticket por unidad. En muchos casos, la inversión requerida es menor a la de un departamento o una oficina convencional, lo que permite que muchas transacciones se concreten al contado o mediante financiamiento directo”, explicó Medina.

Variables inmobiliarias y perspectivas



*Edificios completos o proyectos con al menos un piso exclusivo de consultorios médicos

FUENTE: Binswanger Perú

Principales proyectos



FUENTE: Binswanger Perú

MODELO DE COWORKING MÉDICO

Tendencias dentro del mercado de consultorios

Entre las tendencias que están marcando el desarrollo del mercado de consultorios médicos en Lima, destaca el modelo de coworking médico, que son espacios compartidos diseñados específicamente para profesionales de la salud. Dicho formato, mencionó Max Medina, funciona de forma similar a un coworking tradicional, pero está adaptado a los requerimientos clínicos, operativos y regulatorios del sector.

"Estos espacios suelen alquilarse por horas, días o bloques semanales. En Lima, una de las empresas que ofrece este servicio es Medyco", precisó.

Otra tendencia en crecimiento es la consolidación de galerías comerciales especializadas en salud. Un ejemplo es Plaza San Marcelo, en el Centro de Lima, que agrupa una oferta diversa de productos y servicios médicos en un solo espacio.

Más info en gestion.pe

ALCANZAN UN TOTAL DE US$ 158 MILLONES

Valor de futbolistas de Liga 1 se redujo en US$ 2.3 millones

Cotización de los futbolistas de dicho torneo alcanzó una cifra total de US$ 158 millones este mes. Entre todos los clubes, Sporting Cristal tiene el plantel más caro (US$ 15.9 millones). Dos jugadores duplicaron su valor frente al registro de diciembre del 2024.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

Con más de 500 futbolistas activos en la Liga 1 del fútbol profesional en Perú, el portal especializado en datos futbolísticos Transfermarkt actualizó el valor de mercado de cada jugador en los distintos clubes del país. Si bien el panorama general muestra una tendencia a la devaluación, algunos jugadores destacan por haber incrementado e incluso duplicado su valor en el presente mes frente a diciembre del 2024.

En detalle, los planteles de la Liga 1 se devaluaron en casi US$ 2.3 millones, alcanzando un total de US$ 158 millones. A pesar de esa situación, superaron al torneo paraguayo, la liga boliviana y el campeonato venezolano.

A nivel de clubes, Sporting Cristal tiene el plantel más caro con un valor de US$ 15.9 millones. Aún así, es el equipo más devaluado en este análisis con una pérdida de US$ 775,000, explicado porque no superó las expectativas en la liga local y la Copa Libertadores, sumado al mal manejo dirigencial que influyó en el bajo rendimiento del plantel, según puntualiza el portal.

En segundo lugar, se encuentra Alianza Lima que, a pesar de haberse devaluado en US$ 400,000, llega a los US$ 14.8 millones, mientras que Universitario de Deportes se revalorizó en US$ 114,800 y alcanzó los US$ 14.3 millones.

Los jugadores más valorizados

El futbolista de la Liga 1 que tiene el mayor valor en el fútbol peruano es el argentino Santiago González, que juega en el club Sporting Cristal. Si bien no ha tenido ninguna variación frente al 2024, se mantiene como el más cotizado con US$ 2.32 millones.

En segundo lugar, se ubica el peruano Kenji Cabrera, futbolista del FBC Melgar que casi ha duplicado su valor respecto al año previo, pasando de los US$ 926,250 a los US$ 1.85 millones, debido a sus importantes actuaciones en el torneo local y competiciones internacionales, lo que provocó su llamado a la selección nacional.

Por su parte, Erick Noriega, el futbolista peruano que juega en Alianza Lima, también duplicó su valor hasta los US$ 1.6 millones, igualando a su compañero de equipo Guillermo Enrique. En tanto, Jairo Concha, el volante de Universitario de Deportes, se revalorizó en 20.69%, pasando de US$ 1.16 millones a los US$ 1.4 millones.

Daniel Mc Bride Gonzalez, docente del Departamento de Gestión de la PUCP, indicó que la valorización en la industria del fútbol tiene muchos factores, como el rendimiento deportivo, regularidad en el club e incluso el país donde procede, lo cual impacta en su cotización.

"Perú siempre va a tener una valuación menor porque no ha tenido tantos jugadores exitosos que juegan en Europa o en ligas bien competitivas, como sí es el caso de Colombia o Ecuador, que ha crecido muchísimo", comentó.

Los más devaluados

El portal Transfermarkt detalla que Raúl Ruidíaz, que llegó al Atlético Grau tras su paso por la MLS, redujo su valor en US$ 287,000 hasta los US$ 918,640. En tanto, Miguel Trauco, que ahora viste la camiseta de Alianza Lima, redujo su cotización a los US$ 984,140.

Asimismo, Sporting Cristal, por su bajo rendimiento, generó pérdidas en el valor de Catriel Cabellos, Jhilmar Lora, Franco Romero, Renato Solís y Yoshimar Yotún.

ANTONIO MELGAR



Factor. Visibilidad internacional es clave en la valorización.

DESDE 2020

Perú exportó 577 jugadores

Desde el 2020 a la fecha, la liga de Argentina es la única que ha superado las 1,000 exportaciones de jugadores. No obstante, aunque Brasil tiene menos jugadores que fueron vendidos al exterior (861), el valor recaudado por estas transacciones lo ubica como líder con US$ 1,654 millones (1,441 millones de euros). ¿Cómo se ubica el Perú?

De los 10 países analizados por Transfermarkt en Sudamérica, el mercado peruano ha exportado desde el 2020 unos 577 jugadores con una recaudación aproximada de US$ 33.2 millones de los clubes de la Liga 1. El Perú solo supera a Venezuela y Bolivia entre los países que más recursos ha captado por la exportación de futbolistas. En tanto, Chile está un escalón arriba.

Más info en gestion.pe

REGISTRO DE MARCAS

Del retail a los alimentos: las marcas que buscan inscribir las empresas de China

En los últimos años, la expansión internacional de las compañías de China es una de las tendencias más significativas del comercio global. Entre el 2 y el 5 de junio, Gestión pudo conocer la publicación de 357 solicitudes de inscripción de marcas en la categoría de productos ante el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) y, dentro de ese volumen, varias empresas del gigante asiático destacaron por sus pedidos de inscripción y estrategia de protección de marcas en el mercado local.

KKV

Guangdong Kuaike E-Commerce Co., Ltd., especializada en comercio electrónico y retail, solicitó el registro de la marca KKV en más de 30 clases del Indecopi, abarcando desde productos cosméticos y farmacéuticos hasta dispositivos electrónicos, maquinaria, artículos para el hogar, alimentos, bebidas y servicios.



SUNITY

Guangdong ShengHeTang Health Food Co., LTD. requirió la inscripción de la marca Sunity en clases 29 (alimentos de origen vegetal y bebidas funcionales), 30 (golosinas a base de gelatina de hierbas, gomitas, tés, tisanas) y 32 (bebidas no alcohólicas como jugos, aguas saborizadas y otras variantes).



RICHFUL

Xinxiang Richful Lube Additive Co., Ltd., pidió el registro de su marca Richful en la clase 1 del Indecopi, categoría que comprende una amplia gama de productos químicos industriales (aditivos para aceites y combustibles, detergentes para gasolina, líquidos para circuitos hidráulicos, dispersantes de petróleo y otros).



EXPOmotor

LOS 365 DÍAS DEL AÑO

TU AUTO NUEVO ESTÁ AQUÍ

MÁS DE 50 MARCAS Y 300 MODELOS



DESDE US$ 34,990

RAM RAMPAGE Ó S/ 134,163*

Motor: 2.0T Transmisión: AT Tracción: 4X4

Precio corresponde a RAM Rampage versión Bighorn 4X4 2.0T AT. SKU 1009008, incluye un bono de descuento de hasta $8,000 o S/29,760. Año modelo 2025. Stock mínimo: 02 unidades. El equipamiento puede variar según versión y/o SKU. Tipo de cambio según caja Diveimport S/3.72. Imágenes referenciales.



DESDE US$ 24,490

HONDA ALL NEW HR-V Ó S/ 93,062*

Motor: 1.5L DOHC Transmisión: CVT Tracción: 2WD

Precio final incluye una tasa preferencial desde 8.99% válido solo para la versión LX 2025. Tipo de cambio referencial S/ 3.80, la variación del T.C y el precio en soles estará sujeto al día de la compra. Stock mínimo de 02 unidades. Imágenes referenciales. Campaña exclusiva con el Banco Santander, sujeto a evaluación crediticia. Por tu compra obtén asientos de cuero gratis.



DESDE US$ 29,990

JEEP COMPASS Ó S/ 111,563*

Motor: 1.3 T Transmisión: AT6 Tracción: 4x2

Incluye bono de descuento de hasta $7,000 o S/ 26,040. Año modelo 2025. Stock mínimo: 01 unidad. El equipamiento puede variar según versión y/o SKU. Tipo de cambio según caja Diveimport S/3.72. Imágenes referenciales.



DESDE US$ 27,490

MAZDA CX5 Ó S/ 104,736*

Motor: 1.998 CM3 Transmisión: AT Tracción: 4x2

Imágenes referenciales. CX 5 CORE 2.0 AT 2WD IPM VII desde $27,490 o S/ 104,736 con bono de hasta $5,250 o S/20,002. Dos mantenimientos gratis solo por este mes. Solo 2 unidades. Tipo de cambio referencial: S/3.81. No acumulable.



DESDE US$ 21,490

CHEVROLET TRACKER Ó S/ 80,587*

Motor: 130 hp Transmisión: AT Tracción: Delantera

Imágenes referenciales. Stock mínimo: 2 unidades.



DESDE US$ 23,790

SUZUKI JIMNY 5D Ó S/ 90,639*

Motor: 1,500 CC Transmisión: MT Tracción: 4x4

Imágenes referenciales. NEW JIMNY 5D GL 1.5 MT 4X4 desde $23,790 o S/ 90,639 con bono de hasta $2,500 o S/9,525. Descuento en combustible solo por este mes. Solo 2 unidades. Tipo de cambio referencial: S/3.81. No acumulable.



DESDE US$ 21,490

SEAT ARONA REFERENCE Ó S/ 81,447*

Motor: 1.6 Transmisión: AT Tracción: 4x2

Imágenes referenciales. Precio corresponde a SEAT ARONA REFERENCE 1.6 CA6, año modelo 2025 (MY 2025). La presente campaña está sujeta a posibles cambios sin previo aviso. Las promociones no son acumulables. Tipo de cambio referencial de S/ 3.79. Para obtener información adicional, se recomienda consultar con un asesor comercial de Euroshop.



DESDE US$ 22,990

FIAT FASTBACK Ó S/ 85,523*

Motor: 1.0 Turbo Transmisión: CVT Tracción: Delantera

Precio corresponde a FIAT Fastback versión AUDACE 1.0 Turbo AT. SKU 1009025, incluye un bono de descuento especial de hasta $5,000 o S/ 18,600. Año modelo 2025. Stock mínimo: 02 unidades. El equipamiento puede variar según versión y/o SKU. Tipo de cambio según caja Diveimport S/3.72. Imágenes referenciales.



DESDE US$ 42,490

CUPRA TERRAMAR FULL Ó S/ 161,037*

Motor: 1.4L Transmisión: AT Tracción: 4x2

Imágenes referenciales. Precio corresponde a CUPRA TERRAMAR FULL 1.4 TSI DSG CA7, año modelo 2026 (MY 2026). La presente campaña está sujeta a posibles cambios sin previo aviso. Las promociones no son acumulables. T.C.R. S/ 3.79. Para obtener información adicional, se recomienda consultar con un asesor comercial de Euroshop.

Ⓝ Plaza Norte Ⓢ Mall del Sur

Imágenes referenciales. Tipo de cambio referencial, sujeto a fluctuaciones de mercado. Vigencia hasta el 30 de junio de 2025. Cada concesionario aplicará sus condiciones y restricciones por marca y modelo respectivo.







EN EL RUBRO DE SUPLEMENTOS NUTRICIONALES

Corporación UN alista fábrica propia en Estados Unidos

A inicios del 2026, dicha planta ya debería estar operando. En el proceso irán evaluando cuál es la capacidad que van a tener en la planta propia.

JOSIMAR CÓNDOR
josimar.condor@diariogestion.com.pe

El fabricante local de suplementos nutricionales Corporación UN inició la producción con terceros en Estados Unidos y este 2025 ya empezó la comercialización local del portafolio 100% formulado y elaborado en el territorio norteamericano. Ahora, la compañía va por un nuevo paso en su crecimiento industrial.

Giancarlo Alva, gerente general de la empresa, señaló que hoy tienen una alianza de producción con dos plantas en Florida que fabrican para marcas internacionales. Sin embargo, ante la acogida local de las líneas elaboradas en ese estado, la empresa ya trabaja para implementar su propia sede productiva en esa jurisdicción.

En ese sentido, a inicios del 2026, dicha planta ya debería estar operando.

Cuando dicha fábrica esté funcionando, el ejecutivo estimó que inicialmente mantendrían las relaciones con los actuales socios de producción en Florida a fin de garantizar un buen inicio de operación. No obstante, posteriormente, darían cierta prioridad a la planta propia.

"En el proceso iremos evaluando cuál es la capacidad que vamos a tener en la planta propia y obviamente esto también va a requerir la necesidad de seguir trabajando con nuestros aliados estratégicos", anotó.

DIFUSIÓN



Avance. Hoy tienen una alianza de producción con dos plantas en Florida.

EL DATO

Oferta. Actualmente, la compañía fabrica en Estados Unidos productos como la creatina, glutamina, aminoácidos y preentreno; y próximamente incorporarán CLA (ácido linoleico conjugado) y algunas otras líneas multivitamínicas en general.

Más info en gestion.pe

FABRICANTE DE EQUIPOS Y SOLUCIONES ELÉCTRICAS

Promelsa estima que producción de su planta se eleve en 50% este año

En un contexto de transformación operativa y comercial, Promelsa, empresa peruana dedicada a la producción y distribución de equipos y soluciones eléctricas, acelera su hoja de ruta estratégica con nuevas inversiones

Fredy Rosas, gerente general de Promelsa, resaltó que la compañía cerró el primer trimestre del 2025 con un crecimiento del 30% en sus ingresos con respecto al mismo período del año anterior, impulsado principalmente por una mayor contribución de su portafolio de marcas de distribución exclusiva.

De otro lado, Promelsa ha activado este 2025 un plan de inversión enfocado en la renovación integral de su marca, contemplando la renovación de tiendas físicas y el fortalecimiento de su showroom digital, así como la modernización de su planta mediante un capital significativo destinado a nuevas tecnologías que refuercen su capacidad operativa y productiva.

DIFUSIÓN



Cifras. La modernización de su planta ha implicado, una inversión cercana a US$ 1 millón.

LA CIFRA

20

por ciento de crecimiento espera la empresa este año apalancado en la implementación de todas las herramientas tecnológicas internas de la empresa.

"El objetivo para este 2025 es que la producción de nuestra fábrica crezca en 50%, gracias a la eficiencia lograda con la nueva maquinaria, más moderna y automatizada, que incorporamos el año pasado", destacó Rosas.

La modernización de su planta ha implicado, hasta la fecha, una inversión cercana a US$ 1 millón. "Las inversiones se hicieron en el último trimestre de 2024, pero los verdaderos beneficios, es decir, el incremento en la productividad, se verá reflejado este año", comentó.

"El año pasado fue la compra de maquinaria; este año corresponde a su implementación o puesta en marcha dentro de la planta", añadió.

Para el 2026, la compañía apunta a consolidar un portafolio enfocado en eficiencia energética y automatización. "Aún no hemos desarrollado la vertical de automatización, pero planeamos hacerlo. Actualmente estamos evaluando posibles marcas con las que podríamos asociarnos como partners, lo que incluirá soluciones vinculadas a software y ciberseguridad", explicó.

RADAR EMPRESARIAL

POR SUSPENSIÓN PERFECTA DE LABORES

Shougang enfrenta al Gobierno Regional de Ica

DIFUSION



Resolución. Región desaprobó medida laboral de la minera.

◆ Shougang Hierro Perú, de capitales chinos, rechazó la Resolución Gerencial Regional N° 0462-2025-GORE-ICA-GRDS, emitida por la Gerencia Regional de Desarrollo Social del Gobierno Regional de Ica, que desaprobaba la medida de suspensión temporal perfecta de labores presentada por la compañía.

Shougang sostiene que su solicitud (registrada el 12 de mayo del 2025) ya fue aprobada automáticamente con la figura del silencio administrativo positivo, y que la resolución regional "carece de sustento y no tiene validez legal".

El mes pasado, la empresa anunció la aplicación de una suspensión perfecta de labores para todo su personal a partir del lunes 12 de mayo, debido a la rotura y colapso de su único shiploader (cargador de barcos) ocurrido el día 5 de ese mes en sus instalaciones portuarias en San Nicolás.

FRUTAS CONGELADAS

Mariposa Andina suma línea

◆ Mariposa Andina, la agroindustrial peruana dedicada a la exportación de frutas y verduras congeladas, proyecta un crecimiento de 30% en sus envíos este 2025. Dicho dinamismo estaría acompañado por inversiones en ampliaciones de líneas, operación logística y personal, anunció Graciela Trujillo, directora ejecutiva de la compañía.

Dentro del portafolio de la firma, se encuentran productos como la lúcuma, maracuyá y chirimoya. Uno de los desarrollos más recientes en su planta fue la incorporación de la piña MD2 orgánica, que se procesa en una línea exclusiva.

ENERGÍA RENOVABLE



De capacidad sumaron hidroeléctrica San Gabán III y central solar San Martín.

DIFUSION



Plantas iniciaron su operación en Puno y Arequipa, respectivamente, a cargo de Hydro Global Perú y Zelestra, informó el Minem.

FIBRA ÓPTICA

Liberty competirá en conectividad

ISTOCK



Iniciativa. Reforzó su infraestructura en Lima.

◆ La compañía de fibra óptica empresarial Liberty Networks amplió su cobertura en América Latina con el fortalecimiento de su Punto de Presencia (PoP, infraestructura) en Lima, además de dos nuevos nodos en Campeche y Chetumal, México. Con esta expansión, entra a competir directamente con empresas como Claro, Movistar, Entel, Bitel y Win en Perú.

Aunque la empresa ya operaba en el país mediante WOW, Liberty Networks, su unidad empresarial, inicia ahora operaciones directas con su mejorado PoP en Lima, orientado a conectar a clientes corporativos y operadores locales a su red regional.

Así, su infraestructura regional alcanza los 96 PoP mayoristas en América Latina y el Caribe, consolidando su posicionamiento en el mercado de conectividad empresarial. "Nuestra presencia en Lima, Perú, marca un hito decisivo", indicó la empresa.

ALIMENTO BALANCEADO

San Fernando prevé ampliación y mejoras en planta de Chancay

Para la optimización de sus actividades productivas, San Fernando contempla un paquete de 10 proyectos en sus instalaciones de Chancay (región Lima). En ese sentido, presentó la iniciativa "ampliación de infraestructuras y mejoras en procesos productivos de la planta de alimentos balanceados Chancay" al Ministerio de la Producción (Produce).

De esa manera, la empresa avícola propone la implementación de laboratorio de microbiología, cerramiento del área de control de PH efluente de caldero, implementación de tanque de almacenamiento de agua potable, instalación de ambientes para armado de rodillos construcción de sala de reuniones, entre otros.

"La implementación de un laboratorio de microbiología y el área de armado de rodillos buscan fortalecer la capacidad de control de calidad y de mantenimiento de la planta, lo que redunda en una mejora continua de la productividad y la sostenibilidad de los procesos", explicó.

ISTOCK



Procesos. Van de recepción de insumos a entrega de productos.

Sin embargo, aclaró que la ejecución del proyecto no modificará los procesos y tampoco incrementará la capacidad productiva. Así, la producción se mantendrá en 414,274.58 toneladas al año.

El presupuesto estimado para dicho paquete de proyectos es S/ 2'760,515, con un periodo de ejecución de un año.

Para avanzar hacia su desarrollo, San Fernando presentó el expediente ante el Produce, a fin de recibir comentarios y/o sugerencias de la población a su propuesta hasta el próximo 3 de julio, en el marco del Reglamento de Participación Ciudadana en la Gestión Ambiental de la Industria Manufacturera.

La planta cuenta con almacén de materia prima, área de extrusado y otras zonas.

ECONOMÍA

SE OBLIGABA A EMPRESAS CON MÁS DE 100 TRABAJADORES A CONTAR CON UNO

Al menos 8 proyectos de ley buscan restituir norma de asistentes sociales

Una de las propuestas apunta sumar a estos profesionales como una figura clave en la gestión moderna de recursos humanos. Sin embargo, expertos observan rigidez en la normativa que estuvo vigente varias décadas.

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

A mediados de este mes, el Ejecutivo derogó el Decreto Supremo Nº 009-65, norma vigente desde 1965 que obligaba a las empresas con más de 100 trabajadores a contar con un trabajador social para el área de relaciones industriales. Esta medida respondía a una resolución del Indecopi, que consideró esta exigencia una barrera burocrática carente de razonabilidad.

La decisión fue sustentada en la Resolución Nº 0598-2024, donde se argumentó que no se había demostrado técnicamente la necesidad de contar, específicamente, con trabajadores sociales para cumplir funciones de bienestar laboral, y que otras profesiones podrían ejercer roles similares.

Sin embargo, esta obligación podría volver a incorporarse al marco legal, ya que en los días posteriores a la derogatoria se han presentado diversas propuestas legislativas en el Congreso con el fin de restituirla.

Iniciativas

Al menos ocho proyectos de ley han sido presentados en el Congreso para dejar sin efecto esta derogación y restituir —con distintos enfoques— el servicio de asistencia social en las empresas privadas.

El Proyecto de Ley N.º 11696 propone reinstaurar directamente el Decreto Supremo N.º 009-65, derogado por el Ejecutivo, argumentando que esta disposición no constituye una barrera burocrática, sino una herramienta de protección al bienestar psicosocial del trabajador.

Por su parte, el Proyecto de Ley N.º 11681 plantea una norma con un nuevo marco legal que obliga a las empresas privadas con 100 o más trabajadores a contratar, como mínimo, a un profesional titulado en Trabajo Social.

En una línea similar, pero con mayor alcance, el Proyecto de Ley N.º 11718 propone no solo reponer esta obligación en empresas con más de 100 trabajadores, sino también extenderla a todas aquellas clasificadas como medianas o grandes, según la normativa vigente.

Además, plantea un proceso de reglamentación a cargo del Ejecutivo dentro de un plazo de 90 días y establece que el incumplimiento será considerado una infracción laboral grave.

Esta iniciativa busca insertar al profesional de Trabajo Social como una figura clave en la gestión moderna de recursos humanos, sin excluir la posibilidad de que las empresas complementen con otras especialidades.

Aunque con enfoques técnicos distintos, los tres proyectos coinciden en que la asistencia social en el ámbito laboral no debe desaparecer del marco legal.

A estas iniciativas se suman ahora cinco nuevos proyectos de ley: el N.º 11730/2024-CR, el N.º 11747/2024-CR, el N.º 11753/2024-CR, el N.º 11764/2024-CR y el N.º 11765/2024-CR.

ISTOCK



Panorama. La normativa de los asistentes sociales estaba vigente desde 1965.

EN CORTO

Perspectiva. Noriega agrega que muchas veces las funciones asociadas al bienestar laboral pueden ser asumidas por otras posiciones en la empresa o compartidas entre distintos roles. Esto no tiene por qué significar un deterioro del servicio.

De esta manera, imponer una contratación específica no solo puede ser irrealista, sino también innecesaria.

Agrega que una norma que obliga a contar con un único perfil profesional para determinadas funciones puede estar desfasada.

ESCENARIO

No habilita despidos

Una preocupación común es qué ocurrirá con los trabajadores sociales actualmente contratados. Los abogados coinciden en que la derogatoria no habilita despidos automáticos ni masivos.

Valera aclara que cualquier terminación del vínculo laboral debe seguir las reglas generales de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral: el empleador no puede argumentar la derogación como única causa.

Noriega agrega que los trabajadores sociales que, actualmente, se desempeñan dentro de las empresas, con funciones claras y reconocidas, deben mantener sus puestos si siguen cumpliendo un rol necesario. Si una empresa se apoyara solo en esta derogación, incurriría en un despido arbitrario o nulo.

Apuntes

Los abogados laboralistas Juan Valera y Katy Noriega coinciden en que la eliminación de la norma no implica una desvalorización del rol del trabajador social.

Valera aclara que el objetivo del Decreto Supremo 005-2025-TR fue adecuarse a una resolución previa del Indecopi que ya había declarado la obligación como una medida carente de razonabilidad.

Noriega complementa que esta modificación no cuestiona las funciones del trabajador social ni su aporte en el bienestar laboral, sino que elimina una imposición formal que limitaba la flexibilidad de las empresas.

Ambos destacan que la preocupación por el bienestar del trabajador subsiste como una obligación transversal para las empresas. Valera precisa que muchas empresas ya tienen equipos encargados de bienestar laboral, con profesionales de otras disciplinas que cumplen funciones similares.

Agrega que la exigencia de contar únicamente con un trabajador social colegiado genera un problema práctico: en el mercado hay muy pocos profesionales disponibles para cubrir esta demanda, lo que pone a las empresas en una situación de imposibilidad material para cumplir con la norma.

Las compañías denunciantes, señala, incluso probaron que publicaron convocatorias sin recibir postulaciones.

Más info en


LEADERS LEAGUE

RANKING DE PROPIEDAD INTELECTUAL, INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

En esta edición, se comparte las firmas que destacaron en ámbitos como derecho de la publicidad, protección de datos, antipiratería, derecho a la moda, litigios de marcas y patentes, registros, lifesciences- regulatorio, entre otros.

ISTOCK

> En cada categoría los nombres de las firmas aparecen en orden alfabético.

Derecho de la publicidad y del marketing

LÍDER

Estudio Echecopar
Teresa Tovar

León e Iparraguirre Abogados
Gianfranco Iparraguire, Luis Miguel León

Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados
David Kuroiwa, Julia Loret de Mola, Carlos Patrón

EXCELENTE

Diez Canseco Abogados
José Gonzáles Cucho

Rodríguez García & Encinas Abogados
Gustavo Rodriguez Garcia

Stucchi, Bezada, Rodas & Pelaez Abogados
José Antonio Bezada, Carlos Rodas, Pierino Stucchi

Torres y Torres Lara Abogados
Christian Guzmán, Guadalupe Montenegro, Alonso Morales, Alejandro Morales

ALTAMENTE RECOMENDADO

1. CMS Grau
Maria Delia Oxley

Fernández-Dávila Abogados
Carlos Fernández-Dávila, Neunlyn Marín, María del Rosario Zúñiga, Evelyn Sánchez

Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Maria del Carmen Alvarado, Maritza Reátegui

2. Allende & Garcia
Jorge Allende

BARLAW - Barrera & Asociados
Adriana Barrera, Maria Ines Herrera

DLA Piper Perú
Daniel Flores

RECOMENDADO

1.Estudio Fernandez & Vargas Abogados
Marco Antonio Palomino, Maria Luz Vargas, Francisco Cabezas

Estudio Muñiz
Jorge Muñiz, Alex Sosa

García-Godos & Lindley-Russo
Alfredo Lindley-Russo, Luis Adrianzen

2. Kresalja Ip
Rosa María Kresalja, Baldo Kresalja

Osterling Abogados
Ximena Souza Ferreira

Rosselló Abogados
Ruddy Medina, Eliana Vilchez, Carolina Castro

Santivañez Abogados
Jessica Hondermann

VEGA & Abogados
Enrique Cavero

Protección de datos

LÍDER

1. Niubox
Oscar Montezuma, Fiorella Colonna, Anita de la Piedra, Daniela García, David Vasquez, Joshue Napurí

2. Estudio Echecopar
Teresa Tovar

EXCELENTE

Allende & Garcia Abogados
Jorge Allende

Iriarte & Asociados
Erick Iriarte

Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados
Carlos Patrón, Julia Loret de Mola, Marianna Vallvé

Revoredo.pe
Abel Revoredo

Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Ramón Vidurrizaga

Stucchi, Bezada, Rodas & Pelaez Abogados
José Antonio Bezada, Pierino Stucchi

ALTAMENTE RECOMENDADO

1. Porto Legal
Jose Miguel Porto

Torres y Torres Lara Abogados
Alejandro Morales, Rafael Torres

2. DLA Piper Perú
Daniel Flores

Osterling Abogados
Fernando Allasi, Arturo Tello

Pacon & Schiantarelli
Juan Pablo Schiantarelli, Rosalina Susano

VEGA & Abogados
Enrique Cavero

Zegarra & Schipper
Diego Zegarra

RECOMENDADO

1. BARLAW - Barrera & Asociados
Adriana Barrera, Maria Ines Herrera, Medalith Albarracin

Baxel Consultores
Christián Chávez

CPB Abogados
Macarena Del Busto

Diez Canseco Abogados
José Gonzáles Cucho

Ds Casahierro Abogados
Javier Duany, Jessica Ortíz

León e Iparraguirre Abogados
Gianfranco Iparraguirre, Luis Miguel León

Miranda & Amado
Enrique Felices, Willy Pedreschi, Fiorella Zumaeta

2.CMS Grau
Juan Carlos Escudero, Carolina Gajate, Juan José Hopkins, Ramon Huapaya

Cuatrecasas
Ivan Blume, Fernando Salhuana, Ralph Salas, María Pía Agramonte

Estudio Muñiz
Alex Sosa, Camila Mallqui

Estudio Olaechea
Carol Quiroz

Fernández-Dávila Abogados
Carlos Fernández-Dávila, Gustavo Cusman

PRÁCTICA DE CALIDAD

Benites Vargas & Ugaz Abogados
Fabricio Sánchez Concha

Bueno Lercari Consultores
Rosa Bueno de Lercari

Caro & Asociados
Richard Aguilar, Carlos Caro, Luis Miguel Reyna

Damma Legal Advisors
Álvaro Castro, Gabriela Cuadros

Dentons Perú
Alexandra Egas, Julio Gallo

Estudio Fernandez & Vargas Abogados
Marco Antonio Palomino, Maria Luz Vargas, Frank Sanchez

Garrigues
Franco Muschi

Mertz Peru
Aldahir Romaní, Daniel Coaguila, Claudia Fernandini, Yajaira Saavedra, Stephany Soto, Norberto Rodriguez

Philippi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uria
Verónica Vergaray

Rebaza, Alcázar & De Las Casas
Rafael Alcázar

Rodríguez García & Encinas Abogados
David Encinas

Santivañez Abogados
Jessica Hondermann

Vargas Pareja Abogados & Consultores
Alberto Vargas Pareja, Eddy Ramirez, Vanesa De La Sota

Antipiratería

LÍDER

1. BARLAW - Barrera & Asociados
Adriana Barrera, Maria Ines Herrera, Medalith Albarracin

2. Ds Casahierro Abogados
Javier Duany, Jessica Ortíz

EXCELENTE

Barreda Moller
Carlos Auza, Fernando Barreda, Gonzalo Barreda, Alfredo Barreda

Estudio Colmenares & Asociados
Guillermo Melgarejo, Diego Pozo, Liria Bustios, Carmen Arana

Estudio Muñiz
Piero Calderón, Melissa Costa

ALTAMENTE RECOMENDADO

Estudio Echecopar
Manlio Bassino

Kresalja Ip
Rosa María Kresalja, Roselina Liza

Osterling Abogados
Arturo Tello, Ximena Souza Ferreira, Mauricio Martinez, Scilia Flores

RECOMENDADO

Allende & Garcia Abogados
Jorge Allende, Magali Garcia

Carolina Oré Gomez & Asociados
Carolina Oré, Alexander Trujillo

Clarkemodet Peru
José Marquis, Valeria Solano, Guillermo Hiraoka

Diez Canseco Abogados
Omar Alvarado, Luis Diez Canseco, Marta Fernandez Pepper

Estudio Fernandez & Vargas Abogados
Luis Gonzalo Ramirez, Maria Luz Vargas Chavez

Mertz Peru
Claudia Fernandini, Stephany Soto, Yajaira Saavedra, Daniel Coaguila

Rodrigo Elías & Medrano Abogados
María del Carmen Alvarado, Ximena Aramburu

Derecho de la moda

LÍDER

Estudio Muñiz
Annalucia Fasson Llosa

EXCELENTE

BARLAW - Barrera & Asociados
Medalith Albarracin, Adriana Barrera, Maria Ines Herrera

Osterling Abogados
Ximena Souza Ferreira

Pacon & Schiantarelli
Juan Pablo Schiantarelli

Rodríguez García & Encinas Abogados
Gustavo Rodriguez Garcia

Marcas y patentes: Litigios

LÍDER

1. Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Hector Alvarez, Maria del Carmen Alvarado

2. Estudio Echecopar
Manlio Bassino

EXCELENTE

1. BARLAW - Barrera & Asociados
Medalith Albarracin, Adriana Barrera, Maria Ines Herrera

Barreda Moller
Alfredo Barreda, Fernando Barreda, Carlos Auza, Micaela Mujica, Marcela Escobar, Gonzalo Barreda

Espinosa Bellido Abogados
Francisco Espinosa Reboa

Estudio Colmenares & Asociados
Ysella Arguedas, Carmen Arana, Liria Bustios, Patricia Albino, Guillermo Melgarejo, Manuel Fernandez-Stoll

Thorne Echeandia & Lema Abogados
Alvaro Echeandia

2. Estudio Muñiz
Piero Calderon Oliva, Johana Calderón-Valencia

Kresalja Ip
Rosa María Kresalja, Baldo Kresalja

Osterling Abogados
Arturo Tello, Ximena Souza Ferreira, Mauricio Martinez, Scilia Flores

ALTAMENTE RECOMENDADO

Allende & Garcia
Jorge Allende, Magali Garcia

Clarkemodet Peru
Alvaro Arias, Cynthia Huaman, José Marquis, Valeria Solano

Diez Canseco Abogados
Omar Alvarado, Luis Diez Canseco, Marta Fernandez Pepper

DLA Piper Perú
Ana Teresa Barreto

Ds Casahierro Abogados
Javier Duany Garcia, Jessica Ortíz

Estudio Olaechea
Monica Germany

Fernández-Dávila Abogados
Carlos Fernández Dávila, Ivette Luque, Julisa Quiliche, Neunlyn Marín, María del Rosario Zúñiga, Evelyn Sanchez

Garrigues
Ivo Gagliuffi

Intrinsecus
Luis Alonso Garcia, Alvaro Gutierrez

León e Iparraguirre Abogados
Jimena Carrera, Luis Miguel León

Mertz Peru
Claudia Fernandini, Stephany Soto, Yajaira Saavedra, Daniel Coaguila, Norberto Rodriguez, Aldahir Romaní

Pacon & Schiantarelli
Juan Pablo Schiantarelli

Rodríguez García & Encinas Abogados
Gustavo Rodriguez
Valencia
Mariela Valencia, Juber Valencia, María Isabel Valencia, Giovana Palacios, Teresa Cabrera

RECOMENDADO

Benites Vargas & Ugaz Abogados
Fabricio Sánchez Concha
BRDA Abogados
José Barreda
Carolina Oré Gomez & Asociados
Carolina Oré, Alexander Trujillo
CMS Grau
Maria Delia Oxley
Durand Abogados
Armando Pastor
Estudio Fernandez & Vargas Abogados
Luis Gonzalo Ramirez, Maria Luz Vargas
Fernández, Heraud & Sánchez
Gustavo Heraud Perez
MCG Law Firm
Dafne Ramos, Ray Meloni, Jean-Carlo Costa
Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados
Carlos Patrón
Perez Albela & Asociados
Jorge Perez-Albela
Pierola & Asociados
José de Pierola, María Nolazco
Properly
Ana Belen Martell
Scavia & Scavia
Renzo Scavia
Stucchi Abogados
Pierino Stucchi, Jose Antonio Bezada
VEGA & Abogados
Enrique Cavero

PRÁCTICA DE CALIDAD

Bueno Lercari Consultores
Rosa Bueno de Lercari, Álvaro Pinasco
Estudio Llona & Bustamante Abogados
Alfonso Fernández Maldonado, Raúl Villacencio
Hernández & Cia Abogados
Giancarlo Baella
Niubox
Fiorella Colonna, Oscar Montezuma
Ontier Perú
Fernán Altuve Febres
Rosselló Abogados
Carolina Castro, Ruddy Medina, Eliana Vilchez
Santiváñez Abogados
Jessica Hondermann
Torres y Torres Lara Abogados
Mauricio Paredes
Union Andina
Alejandro Castro

Marcas: Registro

LÍDER

1. Barreda Moller
Fernando Barreda, Gonzalo Barreda, Alfredo Barreda, Marcela Escobar, Micaela Mujica
Estudio Colmenares & Asociados
Luis Gayoso, Viviana C. Durand, Yanet Tineo, Guillermo Gayoso, Maria Luisa Soto
2. Estudio Echecopar
Manlio Bassino

EXCELENTE

1. Allende & Garcia Abogados
Jorge Allende, Magali Garcia
BARLAW - Barrera & Asociados
Medalith Albarracin, Adriana Barrera, Maria Ines Herrera
Clarkemodet Peru
Alvaro Arias, José Marquis, Valeria Solano, Guilermo Hiraoka
Diez Canseco Abogados
Omar Alvarado, Luis Diez Canseco, Marta Fernandez Pepper
Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Maria del Carmen Alvarado, Ximena Aramburú
Thorne Echeandia & Lema Abogados
Alvaro Echeandia
2. Espinosa Bellido Abogados
Francisco Espinosa Reboa
Estudio Muñiz
Piero Calderon Oliva, Johana Calderón Valencia
Kresalja Ip
Rosa María Kresalja, Baldo Kresalja, Marcela Robles, Roselina Liza
Osterling Abogados
Arturo Tello, Ximena Souza Ferreira, Mauricio Martinez, Scilia Flores
Scavia & Scavia
Renzo Scavia

ALTAMENTE RECOMENDADO

1. OMC Abogados
Fernando De Taboada, Oscar Mago, Federico Mevius
Rosselló Abogados
Carolina Castro, Ruddy Medina, Eliana Vilchez
Valencia
Mariela Valencia, Juber Valencia, María Isabel Valencia, Terea Cabrera
2. BRDA Abogados
José Barreda
Carolina Oré Gomez & Asociados
Carolina Oré, Alexander Trujillo
Ds Casahierro Abogados
Javier Duany, Jessica Ortíz
Durand Abogados
Christian Durand Grahammer
Estudio Olaechea
Monica Germany
Intrinsecus
Luis Alonso García, Alvaro Gutierrz
MCG Law Firm
Dafne Ramos
Mertz Peru
Daniel Coaguila, Claudia Fernandini, Yajaira Saavedra, Stephany Soto
Pacon & Schiantarelli
Juan Pablo Schiantarelli
Perez-Albela & Asociados
Jorge Perez-Albela
Philippi, Prietocarrizosa Ferrero DU & Uria
Veronica Vergaray
Pierola & Asociados
José de Pierola, María Nolazco
Properly
Ana Belen Martell

RECOMENDADO

Benites Vargas & Ugaz Abogados
Fabricio Sánchez
Bueno Lercari Consultores
Rosa Bueno de Lercari

CMS Grau
Maria Delia Oxley
DLA Piper Perú
Ana Teresa Barreto
Estudio Fernandez & Vargas Abogados
Luis Gonzalo Ramirez, Maria Luz Vargas
Estudio Llona & Bustamante Abogados
Alfonso Fernández Maldonado, Raúl Villacencio
Fernández-Dávila Abogados
Carlos Fernández Dávila, Ivette Luque, Neunlyn Marín Díaz, María del Rosario Zúñiga, Evelyn Sanchez
Hernández & Cia Abogados
Giancarlo Baella
León e Iparraguirre Abogados
Jimena Carrera, Luis Miguel León
Niubox
Oscar Montezuma, Fiorella Colonna, Anita de la Piedra, Daniela García, David Vasquez, Joshue Napurí
Ontier Peru
Fernán Altuve-Febres
Perez Correa & Asociados
Israel Pérez Correa
Rodriguez García & Encinas Abogados
Gustavo Rodriguez Garcia
Torres y Torres Lara Abogados
Mauricio Paredes
Union Andina
Alejandro Castro
VEGA & Abogados
Enrique Cavero

Lifesciences - Regulatorio

LÍDER

Fernández-Dávila Abogados
Carlos Fernández Dávila, Ivette Luque, Julisa Quiliche
Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Maritza Reátegui, María del Carmen Alvarado

EXCELENTE

Estudio Echecopar
Manlio Bassino, Gonzalo Bernal
Estudio Muñiz
Liz León-Cabezudo, Bruno Merchor
Intrinsecus
Alvaro Gutierrez, Luis Alonso Garcia
Mertz Peru
Claudia Fernandini, Stephany Soto, Norberto Rodriguez, Aldahir Romaní, Yajaira Saavedra, Daniel Coaguila
Miranda & Amado
Willy Pedreschi
Osterling Abogados
Ximena Souza-Ferreira, Arturo Tello

ALTAMENTE RECOMENDADO

CMS Grau
Maria Delia Oxley
BARLAW - Barrera &Asociados
Adriana Barrera, Maria Ines Herrera, Medalith Albarracin
DLA Piper Perú
Ana Teresa Barrto, Nathalie Málaga, Daniel Flores, Lyliana Ongaro, Hernán Velarde, Silvia Otárola
Estudio Olaechea
Mónica Germany, Martin Serkovic
García-Godos & Lindley-Russo
Eduardo García-Godos, Alfredo Lindley-Russo, Luis Adrianzen

Properly
Ana Belen Martell
Rosselló Abogados
Carolina Castro, Ruddy Medina, Eliana Vilchez Leyva

Protección de variedades vegetales

EXCELENTE

Barreda Moller
Fernando Barreda, Alfredo Barreda, Gonzalo Barreda
Estudio Echecopar
Manlio Bassino
Estudio Muñiz
Bruno Merchor
Mertz Peru
Aldahir Romaní, Claudia Fernandini, Norberto Rodríguez, Stephany Soto
Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Ximena Aramburú, Maria del Carmen Alvarado, Maritza Reátegui

ALTAMENTE RECOMENDADO

BARLAW - Barrera & Asociados
Medalith Albarracin, Adriana Barrera
Clarkemodet Peru
Alvaro Arias, Cynthia Huaman
Estudio Colmenares & Asociados
Maria del Carmen Arana
Union Andina
Alejandro Castro
Valencia
Mariela Valencia, Juber Valencia, María Isabel Valencia, Giovana Palacios

Patentes: Litigio

LÍDER

Estudio Muñiz
Bruno Merchor

EXCELENTE

Barreda Moller
Fernando Barreda, Alfredo Barreda
Clarkemodet Peru
Alvaro Arias, José Marquis
Estudio Colmenares & Asociados
Carmen Arana, Merly C. Durand, Edelmira Ortega
Estudio Echecopar
Manlio Bassino
Fernández-Dávila Abogados
Carlos Fernández Dávila, Ivette Luque
Mertz Peru
Aldahir Romaní, Claudia Fernandini, Norberto Rodríguez, Stephany Soto

ALTAMENTE RECOMENDADO

Allende & Garcia Abogados
Jorge Allende, Magali Garcia
BARLAW - Barrera & Asociados
Adriana Barrera, Maria Ines Herrera, Medalith Albarracin
Espinosa Bellido Abogados
Francisco Espinosa Reboa
Pacon & Schiantarelli
Juan Pablo Schiantarelli
Properly
Ana Belen Martell
Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Hector Alvarez, Maria del Carmen Alvarado, Maritza Reátegui

Scavia & Scavia
Renzo Scavia
Valencia
Mariela Valencia, Juber Valencia, María Isabel Valencia, Giovana Palacios

Patentes: Registro

LÍDER

Barreda Moller
Fernando Barreda, Gonzalo Barreda, Alfredo Barreda
Clarkemodet Peru
Alvaro Arias, Cynthia Huaman, José Marquis, Sara Soto
Estudio Colmenares & Asociados
Carmen Arana, Merly C. Durand, Edelmira Ortega, Adan Roque, Susana Zea

EXCELENTE

Allende & Garcia Abogados
Jorge Allende
Espinosa Bellido Abogados
Francisco Espinosa Reboa
Estudio Echecopar
Manlio Bassino
Estudio Muñiz
Bruno Merchor
Fernández-Dávila Abogados
Carlos Fernández-Dávila, Ivette Luque, Neunlyn Marín, María del Rosario Zúñiga, Evelyn Sanchez
Mertz Peru
Aldahir Romaní, Claudia Fernandini, Norberto Rodríguez, Stephany Soto
Scavia & Scavia
Renzo Scavia

ALTAMENTE RECOMENDADO

BARLAW - Barrera & Asociados
Medalith Albarracin, Adriana Barrera, Maria Ines Herrera
Carolina Oré Gomez & Asociados
Carolina Oré, Alexander Trujillo
Kresalja Ip
Rosa María Kresalja, Marcela Robles, Rosa Elena Alsa
Pierola & Asociados
José de Pierola, María Nolazco
Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Ximena Aramburú, Maria del Carmen Alvarado
Valencia
Mariela Valencia, Juber Valencia, María Isabel Valencia, Giovana Palacios

RECOMENDADO

BRDA Abogados
Gisella Barreda, José Barreda
DLA Piper Perú
Ana Teresa Barreto
MCG Law Firm
Jean-Carlo Costa, Ray Meloni, Dafne Ramos
Osterling Abogados
Arturo Tello
Thorne Echeandia & Lema Abogados
Alvaro Echeandia Bustamente

PRÁCTICA DE CALIDAD

CMS Grau
Maria Delia Oxley
Diez Canseco Abogados
Omar Alvarado, Luis Diez Canseco, Marta Fernandez Pepper

Estudio Llona & Bustamante Abogados
Alfonso Fernández Maldonado, Raúl Villacencio
Estudio Olaechea
Monica Germany
Pacon & Schiantarelli
Juan Pablo Schiantarelli
Union Andina
Alejandro Castro

Innovación, tecnología y telecomunicaciones

LÍDER

Bullard Falla Ezcurra Abogados
Andrea Cadenas, Alejandro Falla, Eduardo Quintana, Lucía Villarán
Estudio Echecopar
Teresa Tovar
Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados
Gerardo Soto, Carlos Patrón, Julia Loret de Mola, David Kuroiwa
Porto Legal
Jose Miguel Porto
QA Legal
María Teresa Quiñones
Rodrigo Elías & Medrano Abogados
Maria del Rosario Quiroga, Verónica Sattler

EXCELENTE

CMS Grau
Ramón Huapaya, Nestor Shimabukuro, Juan José Hopkins, Carolina Gajate
Diez Canseco Abogados
José Gonzáles Cucho
Stucchi, Bezada, Rodas & Pelaez Abogados
José Antonio Bezada, Alexander Flores, Carlos Rodas, Pierino Stucchi

ALTAMENTE RECOMENDADO

DLA Piper Perú
Roberto Berendson, Luis Vargas, Daniel Flores
Estudio Olaechea
Carol Quiroz, Martin Serkovic
Hernández & Cia Abogados
Carlos Gonzalez Prada
Miranda & Amado
Enrique Felices, Willy Pedreschi, Fiorella Zumaeta, Fabiana Vittoria, José Quintana, Alvaro Gastañadui
Niubox
Oscar Montezuma, Fiorella Colonna, Bruno Fernández de Córdova, Daniela García, David Vasquez, Rommel Infante
Revoredo.pe
Abel Revoredo
Vega & Abogados
Enrique Cavero

RECOMENDADO

Estudio Muñiz
Jesùs Espinoza, Johan Rosales
Mertz Peru
Claudia Fernandini, Stephany Soto, Yajaira Saavedra, Daniel Coaguila, Norberto Rodriguez, Aldahir Romaní
MOAR Abogados
Valeria Milla
Ontier Peru
Fernán Altuve-Febres
Zegarra & Schipper
Diego Zegarra

Más info en gestion.pe

SEGÚN DATOS DEL BCR

Producción de arroz cae en más de 17% en primer cuatrimestre

Aunque mostró una ligera recuperación en los meses de febrero y marzo, la producción de este cereal volvió a reportar una fuerte contracción de 43.9% en abril, es decir, cayó a casi la mitad. Se observa un contraste entre las regiones de la costa y la selva del país.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

ANDINA



Avance. La campaña agrícola 2024/2025, de agosto a marzo, registró una siembra de 335,718 hectáreas.

La producción de arroz cáscara experimentó una caída significativa durante los primeros meses del año. Según datos recopilados por el Banco Central de Reserva (BCR), la producción se desplomó en 17.2% entre enero y abril.

En promedio, los datos evidencian que en seis de los últimos nueve meses, la producción de arroz viene siendo negativa. Esta tendencia se veía desde septiembre del 2024 debido a un déficit de lluvias.

Pese a una ligera recuperación alcanzada en los meses de febrero y marzo, la producción del referido cereal volvió a reportar una fuerte contracción de 43.9% en abril, es decir, cayó a casi la mitad.

Esta menor producción ya podía advertir con lo que preveía la Encuesta Nacional de Intención de Siembra (ENIS) del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri) para la campaña 2024-2025. Para esta temporada, se estimaban que la siembra de arroz se iba a reducir en 21,475 hectáreas menos.

La última evaluación de siembras del Midagri indicaba que, entre agosto a marzo de la campaña agrícola 2024/2025 se sembraron 335,718 hectáreas, lo cual aún estaba 0.4% por debajo del promedio esperado.

Razones

La producción del arroz presenta un contraste entre las regiones de la costa y la selva del país.

Aunque la producción en la selva –actualmente la principal productora de arroz del país– no estaría mostrando dificultades, los problemas en la costa habrían afectado los resultados promedio, señaló Edwin Edquen, coordinador de la Asociación Peruana de Productores de Arroz (APEAR).

En la costa, específicamente en Piura, la producción ha sufrido una disminución debido al cambio climático y problemas con el abastecimiento de agua, lo que ha retrasado las siembras.

"Piura (la segunda región productora de arroz) había tenido problemas por el abastecimiento de agua en el reservorio de Poechos porque se iba a hacer mantenimiento. No está garantizado ahora el abastecimiento del agua, todavía hay esa incertidumbre", comentó Edquen a **Gestión**.

Este retraso ha llevado a los agricultores de la costa a arriesgar sus siembras, alineándolas casi todas en una sola fecha y cosechando en invierno, una situación atípica.

Esto podría resultar en niveles de producción y productividad por hectárea más bajos de lo normal, a pesar de que históricamente la costa ha tenido altos rendimiento.

"Casi todos los valles de la costa han tenido ese problema, han modificado su periodo de siembras. Están cosechando en invierno y esa situación es atípica. Eso significa que no van a tener los niveles de productividad por hectárea", refirió.

Además, recordó que los costos de producción en la zona son más elevados, superando los S/ 10,000 por hectárea, debido al mayor uso de fertilizantes, el costo del agua y la mano de obra más costosa.

Más info en  gestion.pe

EL DATO

Estimación. El impacto de la baja producción podría sentirse en los siguientes meses a nivel del consumidor final si persisten los problemas en la costa. Luis Casaverde, jefe del Departamento de Estudios Económicos del BCR de Piura, coincidió en que uno de los factores detrás de esta contracción en el primer cuatrimestre es el bajo rendimiento en la campaña chica de Piura, con siembras entre junio y agosto, y que tiene sus cosechas principales en diciembre y enero.

NIVEL MÁS BAJO EN SEIS AÑOS

GEC



Las variaciones afectan productividad de los grandes consumidores no regulados, como las mineras.

Costos de la energía eléctrica caen 15% en abril

Los costos marginales de la producción de energía en el Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) alcanzaron en abril último los niveles más bajos de los últimos seis años.

Según la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), en el cuarto mes, el costo marginal promedio de la energía en el SEIN ascendió a US$ 21 por cada megavatio por hora (MWh) producido, valor 15% inferior al observado en abril del 2024 (US$ 24.7 por MWh).

Alcance

Luis Espinoza, exviceministro de Energía, señaló que, con esta reducción de los costos marginales, los que se pueden beneficiar son un sector de los clientes libres del mercado eléctrico, que tienen contratos de compra de energía con empresas generadoras a precios indexados al costo marginal de la generación, mas no alcanza a los que tienen contratos a precios fijos.

Espinoza refirió que ya cuando terminó el fenómeno de El Niño el último año, había previsto que el precio de la energía en el mercado de corto plazo (mercado spot) se iba a mantener bajo, pues iba a entrar nueva capacidad de generación (a bajo costo). La realidad le dio la razón.

Como los contratos de suministro que tienen las distribuidoras eléctricas con las generadoras son a precios fijos de plazos más largos, el especialista señaló que esta bajada de costos no alcanza a los clientes regulados (abastecidos por esas distribuidoras).

Sin embargo, refirió que, cuando las distribuidoras convoquen a nuevas licitaciones, y si hay una mayor penetración de plantas a menor costo, a partir de entonces los usuarios regulados sí podrían ver reducciones en sus tarifas eléctricas.

EN CORTO

Motivos. La caída en los costos de producción eléctrica se debe a dos factores, una mayor producción con centrales hidroeléctricas (al haberse normalizado las lluvias tras los fenómenos El Niño y La Niña), y una mayor penetración de energías renovables no convencionales (RER).

REVISIÓN DEL TRAVEL AND TOUR WORLD (TTW)

Machu Picchu afectado por el sobreturismo y un difícil acceso

La TTW apuntó al incremento vertiginoso de los visitantes, los precios "inflados" y la erosión cultural dificultan la estadía para caracterizar la actual travesía hacia nuestra maravilla del mundo. Gremios explican qué escenario a abordar.

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe

Desilusión. Esa es la palabra que la revista digital Travel and Tour World (TTW) emplea para definir el efecto de Perú, Italia, Indonesia, Japón, Islandia y Grecia en el ánimo de los turistas.

Al respecto, argumenta que el incremento vertiginoso de los visitantes, los precios "inflados" y la erosión cultural dificultan la estadía. El sobreturismo emerge, así, como un fenómeno que perjudica a la economía y al prestigio del país ante los ojos del mundo.

La congestión de personas caracteriza a Aguas Calientes (Cusco), el único punto de partida para subir hasta la atracción clave de los viajeros: Machu Picchu.

Ricardo Acosta, presidente de la Asociación Peruana de Agencias de Viajes y Turismo (Apavit), explica que "[También] está el maltrato que recibe el turista en el ingreso. Estamos siendo todos testigos mudos de la mala forma en que se están vendiendo los ingresos en Aguas Calientes. Los turistas deben quedarse horas en una cola porque la atención es lenta".

Y encuentra, en esta ralentización, un interés económico poco saludable.

"En Aguas Calientes el turista está obligado a pernoctar. [...] Busca una entrada sin la certeza de que podrá ingresar porque a veces le dicen que no hay boletos hasta dentro de 24 horas o 48 horas. Sin embargo, el Ministerio de Cultura parece sordo y esto nos ha llevado a una nota de prensa que perjudica la imagen del país", señala.

Coincide Enrique Quiñones, presidente de la Asociación Peruana de Operadores de Turismo Receptivo e Interno (Apotur).

"Los turistas que llegan a Aguas Calientes se topan con una cola que deben formar hasta las 8:00 p. m. sin la certeza de que van a conseguir entrada. El fin es que la gente se quede lo más que pueda ahí, en el pueblo. Pero un viajero que no pudo comprar la entrada de Machu Picchu, planificadamente, deja de comprar otros componentes de destinos del turismo del Perú", indica.

MINCUL



Impacto. Apuntan problemas alrededor de la ciudadela inca.

EN CORTO

Razón. "La afluencia diaria [de Machu Picchu] está limitada a 4,500 visitantes y causa erosión de senderos, acumulación de basura y sobrecarga la infraestructura local. Aguas Calientes se ha convertido en una parada abarrotada y cara. La UNESCO ha expresado múltiples preocupaciones sobre la sostenibilidad, pero su cumplimiento sigue siendo difícil", dijo la TTW.

Más info en gestion.pe

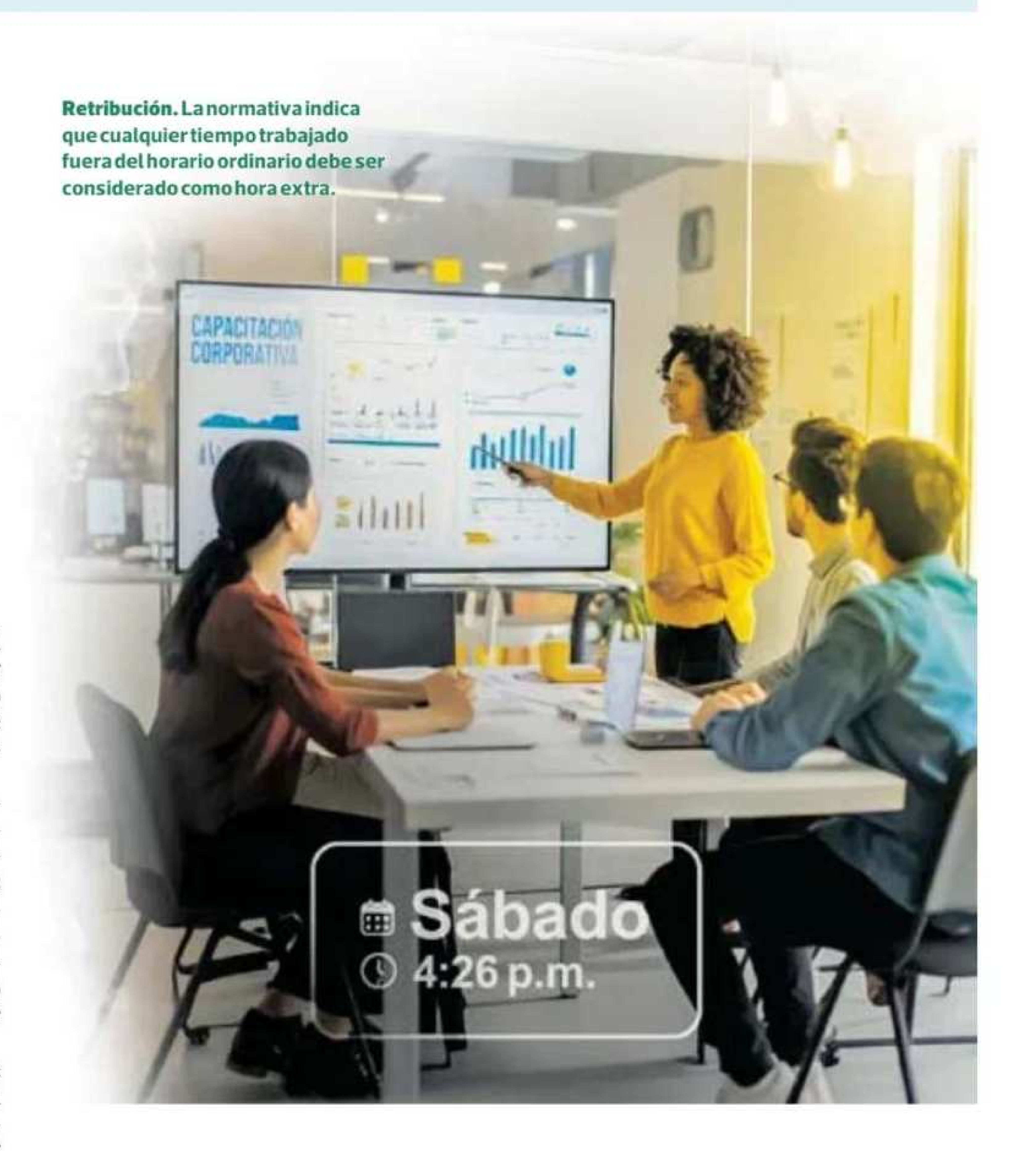
ENFOQUE LEGAL

Tus derechos, tus deberes

EL TIEMPO INVERTIDO DEBE SER RECONOCIDO

No es obligatorio asistir a una capacitación fuera del horario laboral

La ley establece condiciones sobre esta situación y sobre el pago por las que son fuera del horario de trabajo. ¿Qué pasa si son obligatorias, voluntarias o "sugeridas"?



Retribución. La normativa indica que cualquier tiempo trabajado fuera del horario ordinario debe ser considerado como hora extra.

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

En un entorno laboral cada vez más dinámico, las empresas priorizan la capacitación continua de su personal como parte de sus estrategias de productividad, seguridad y adaptación tecnológica.

Sin embargo, cuando estas actividades se programan fuera del horario habitual –como después de la jornada o durante fines de semana– surgen dudas sobre su tratamiento legal: ¿puede el empleador exigir asistencia? ¿el tiempo dedicado debe ser remunerado como horas extras? ¿qué pasa si el trabajador no asiste?

Las respuestas no son uniformes y dependen del tipo de capacitación, del vínculo con las funciones del puesto y de si la participación es voluntaria o impuesta. Además, existen zonas grises que pueden generar conflicto si no se regulan adecuadamente.

La legislación laboral peruana establece que los empleadores tienen la obligación de capacitar a sus trabajadores, especialmente en lo relacionado con el cumplimiento de sus funciones, el uso de herramientas o equipos, y la prevención de riesgos laborales.

La normativa exige que estas capacitaciones se realicen durante la jornada laboral. Agrega que cualquier tiempo trabajado fuera del horario ordinario debe ser considerado como hora extra.

SE RECOMIENDA

Claridad. Ante el escenario de capacitaciones "sugeridas", pero no impuestas, Brian Ávalos recomienda que las empresas sean claras en la comunicación interna sobre la naturaleza real de la capacitación, para evitar conflictos.

Escenarios

Tanto Brian Ávalos, socio de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, como Germán Lora, socio de Damma Legal Advisors, coinciden en que cuando una capacitación es obligatoria, debe realizarse preferentemente dentro de la jornada laboral.

No obstante, si por razones operativas se desarrolla fuera del horario, el tiempo invertido debe ser reconocido y remunerado como hora extra, siempre que el trabajador esté sujeto a fiscalización.

En tanto, cuando se trata de capacitaciones voluntarias –es decir, no vinculadas directamente a las funciones del puesto ni exigidas por ley–, Ávalos y Lora mencionan que la participación es opcional y no da lugar a pago alguno por parte del empleador.

Ávalos advierte que cuando una capacitación es presentada como opcional, pero se deja entrever que influirá en evaluaciones, ascensos u otros beneficios, se genera una zona gris entre lo voluntario y lo obligatorio.

"Si el empleador dice que es voluntaria, pero luego genera consecuencias por no asistir, se desnaturaliza esa voluntariedad", señala.

En estos casos, si no hay una obligación formal ni una relación directa con las funciones del puesto, no puede exigirse la asistencia ni sancionarse su inasistencia. Tampoco corresponde el pago por el tiempo involucrado.

SIN COMPENSACIÓN

Para personal de dirección, confianza o no fiscalizado

Para los trabajadores excluidos del control de jornada –como aquellos que ocupan cargos de dirección, de confianza o que no están sujetos a fiscalización directa–, la normativa laboral no contempla el pago de horas extras, incluso si son convocados a capacitaciones fuera del horario habitual.

Tanto Brian Ávalos como Germán Lora coinciden en que, por la naturaleza de estos puestos, no existe un límite horario estricto, y se presume una disponibilidad mayor frente a las necesidades del empleador.

Ávalos precisa que la obligación de asistir a una capacitación sí puede existir si esta es parte de las responsabilidades del cargo, pero esto no genera derecho a pago adicional.

Incluso si la capacitación se programa un sábado y la empresa trabaja de lunes a viernes, no corresponde compensación económica.

"Los exceptuados de jornada no reciben horas extras. No se paga porque no marcas y no te corresponde", indica.

BAJO LA LUPA



CARLOS PRIETO BALBUENA
Gerente del Área de Estudios Económicos del BCP

La demanda interna crecería a su mayor ritmo en 12 años

Esta variable también se beneficia de una inflación baja, que favorece la recuperación del salario real, y ha permitido que el Banco Central de Reserva reduzca su tasa de referencia.

CLAUDIA LLONTOP



La compra-venta de inmuebles creció 15% a/a en mayo y alcanzó un máximo en unidades.

Si las ventas de su empresa están orientadas al mercado local es mejor seguir de cerca la demanda interna más que solo el PBI agregado. La demanda interna compuesta por el gasto en consumo e inversión puede crecer este 2025 algo por encima del 4% y alcanzar su mejor registro en 12 años excluyendo el rebote post pandemia. Diferentes indicadores apuntan a que este indicador viene ganando tracción:

- Dos trimestres consecutivos en los que la demanda interna creció 6% a/a (en 1T25 y 4T24).
- Tres trimestres consecutivos en los que la inversión privada no minera no residencial creció a tasas de dos dígitos (entre 3T24 y 1T25).
- El empleo y la masa salarial en el sector formal privado crecieron 7% a/a y 10% a/a, respectivamente, en enero-abril.
- Las importaciones de bienes de capital crecieron casi 25% a/a en mayo y alcanzaron un monto récord mensual en dólares.
- Según la Asociación de Productores de Cemento (Asocem), el consumo interno de cemento habría crecido 5.2% a/a en mayo.
- La compra-venta de inmuebles creció 15% a/a en mayo y alcanzó un máximo en unidades.
- La venta de vehículos nuevos livianos en mayo creció casi 20% y la de vehículos pesados casi 30%. En los cinco primeros meses del año la venta de vehículos acumula su mejor desempeño desde el 2013.
- Según la encuesta de expectativas del Banco Central de Reserva (BCR) a más de 300 empresas no financieras, el nivel de ventas de las empresas en mayo registró máximos en 6 años. Asimismo, las expectativas sobre la situación de la empresa a 3 meses también se ubicaron en máximos de 6 años.

A pesar de la incertidumbre internacional por la guerra comercial y el conflicto en Medio Oriente, así como el profundo deterioro institucional local, la demanda interna se ve beneficiada por los altos precios del oro, la plata y el cobre que han llevado a nuestros términos de intercambio a alcanzar máximos en 75 años. La demanda interna también se beneficia de una inflación baja, lo que favorece la recuperación del salario real, y también ha permitido que el BCR reduzca su tasa de referencia en 325 puntos básicos desde su pico y acercarse a su nivel neutral.

Asimismo, la inercia favorable del ciclo económico está jugando un rol clave. El ciclo económico ha ido madurando luego de dejar atrás la recesión del 2023 (primera contracción del PBI en 25 años excluyendo pandemia) y la fase temprana de recuperación en el 2024. Ahora en el 2025, el ciclo económico madura y entra a su fase intermedia. Generalmente, la etapa intermedia del ciclo es la de mayor duración y la economía consolida su dinamismo, a pesar de que se pueden observar tasas de crecimiento más moderadas (no esperamos que la demanda interna crezca el resto del año al mismo ritmo del 6% exhibido en el 1T25). En esta fase intermedia, los inventarios y ventas alcanzan relativo equilibrio, las utilidades empresariales son favorables y el crecimiento del crédito se suele acelerar lo que a su vez refuerza la dinámica favorable del ciclo económico.

> **"Lamentablemente, el costo de oportunidad perdido (en términos de reducción de pobreza y crecimiento de la clase media) que generan el deterioro institucional, el grosero creciente populismo y los malos gobiernos es dantesco".**

Si bien en el último Reporte Trimestral Macroeconómico del BCP revisamos al alza nuestra proyección de demanda interna para este año de 3.7% a 4.3% (su mejor registro en 12 años excluyendo el rebote post pandemia), mantenemos la proyección del PBI en 3.2% por el mayor crecimiento de las importaciones. En tanto, los principales riesgos a la baja provienen de: i) un mayor deterioro del entorno internacional, y ii) una mayor inestabilidad política en un año preelectoral, que afecte rápidamente las expectativas económicas.

Son buenas noticias el crecimiento de la demanda interna este año, pero el promedio 2023-2025 se ubicaría apenas en torno de 2.4%, nivel similar al promedio 2014-2024 y muy lejos del casi 8% exhibido entre 2004-2013. Con mejores condiciones políticas locales podríamos aspirar a esos niveles tomando ventaja de los términos de intercambio en máximos de 75 años y nuestro enorme potencial minero para movilizar inversión. Lamentablemente, el costo de oportunidad perdido (en términos de reducción de pobreza y crecimiento de la clase media) que generan el deterioro institucional, el grosero creciente populismo y los malos gobiernos es dantesco.

EN LÍNEA CON HOJA DE RUTA DE LA SMV, ELABORADA CON APOYO DEL BANCO MUNDIAL

Casas de bolsa agilizarán apertura de cuentas de inversión en BVL

Se propone la creación de cuentas simplificadas que permitan la incorporación del inversionista a la bolsa de Lima en un solo día. Actualmente, este proceso puede tomar de 2 a 5 días. Al mes, la plaza limeña recibe cerca de 10,000 nuevos inversionistas.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), con el apoyo del Banco Mundial, ha desarrollado una hoja de ruta para impulsar el desarrollo del mercado de valores peruano que incorpora medidas para agilizar la apertura de cuentas de inversión.

Una de las propuestas es que las casas de bolsa ofrezcan cuentas simplificadas que permitan hacer el onboarding (ingreso) del inversionista a la bolsa en un mismo día, siempre que apunte a inversiones de entre S/ 10,000 y S/ 20,000, dijo Jorge Ramos, CEO de BBVA Bolsa.

A la fecha, sostuvo, el proceso para incorporar a un nuevo inversionista a la Bolsa de Valores de Lima (BVL) toma de 2 a 5 días.

"Me refiero a parámetros menos exigentes, menores requisitos. Aunque, si pasa determinado umbral o empieza a invertir en productos más sofisticados, ya se le puede solicitar documentación adicional", comentó.

Con este mecanismo simplificado, se podría lograr un crecimiento de hasta 40% anual en el número de cuentas de nuevos inversionistas, estimó.

ISTOCK



Perfil. Más de la mitad de los inversionistas retail que hoy operan en bolsa son menores de 40 años.

Nuevos titulares creados anuales

(En miles)

Año	Nuevos titulares
2015	2
2016	2
2017	2
2018	3
2019	3
2020	4
2021	6
2022	12
2023	14
2024	87
Ene. – abr. 2025	17

FUENTE: CAVALI   1/ Datos al 30/04/2025

A abril, la Bolsa de Valores de Lima registró unos 17,000 nuevos inversionistas.

Nuevas cuentas

Miguel Ángel Zapatero, gerente general de la BVL, resaltó la expansión en el promedio histórico de nuevas cuentas al mes. A la fecha, ingresan entre 5,000 y 10,000 nuevos inversionistas, cifra muy superior a los 2,000 observados antes del 2020, detalló.

"Vemos a las casas de bolsa con un impulso muy fuerte. Es interesante cómo se está desarrollando la competencia y están liderando las casas de bolsa independientes, las pequeñas", sostuvo.

Según el especialista, más de 80,000 peruanos abrieron una cuenta minorista en el 2024. Y más de la mitad de los inversionistas retail que hoy operan en bolsa son menores de 40 años, acotó.

Retiros

Zapatero también mencionó la preocupación del mercado frente a las continuas liberaciones de los fondos de pensiones.

"Es una tendencia cada vez más negativa, ya son varios años de incertidumbre con respecto al papel de este jugador (AFP) y los inversionistas están preguntándose por la liquidez del mercado local", expresó.

En siete retiros previos, se han desembolsado S/ 115,000 millones de los fondos previsionales, monto que podría aumentar de aprobarse un octavo retiro que implicaría una salida de S/ 26,300 millones adicionales, según estima la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

"Cuando los inversionistas entraron a la BVL el año pasado, impulsados por el boom de IPCH (acciones del puerto de Chancay), solo calzaban una de cada siete operaciones que querían hacer", lamentó Zapatero.

Integración

El gerente de la BVL precisó que continúan los avances para la puesta en marcha de la bolsa regional que integra las plazas de Colombia, Chile y Perú.

"La oportunidad está más que nada en la otra parte de la inversión. El mercado peruano tiene muy buenas empresas, muy buenas oportunidades de inversión, pero el problema es la distribución", señaló.

Así, indicó, se está ejecutando un desarrollo tecnológico que permitirá implementar mejores estrategias a los inversionistas que hoy participan –por separado– en los tres mercados. "Esto ayudará a optimizar recursos y atraerá a nuevos jugadores a la región", proyectó.

Más info en  gestion.pe

OTROSÍDIGO

Reglamento para institucionales

Financiamiento. Una segunda propuesta en la hoja de ruta es un reglamento para el inversionista institucional. Esto permitiría, por ejemplo, apostar por productos titulizados y desarrollar proyectos de infraestructura o vivienda. Según estimaciones del Banco Mundial, se puede canalizar financiamiento por alrededor de S/ 1,000 millones. Estas declaraciones fueron recogidas en el marco del Perú Market & Investments Summit 2025 organizado por El Dorado.

AFILIADOS A AFP

JESSICA VICENTE



Descuento. Actualmente es de 10% sobre la remuneración bruta.

AFP Habitat no solicitará elevar aporte de afiliados

AFP Habitat aseguró mediante un comunicado que no ha presentado ninguna propuesta para elevar la tasa de aporte al sistema privado de pensiones.

"Ante la información difundida ayer y reacciones posteriores sobre elevar de 10% a 20% la tasa de aportes, AFP Habitat no ha presentado dicha propuesta y tampoco tiene previsto hacerlo", se lee en el comunicado.

Sin embargo, el miércoles Mariano Álvarez, CEO de AFP Habitat, en el marco del Perú Market & Investments Summit 2025, organizado por El Dorado, dijo lo siguiente: "¿En cuánto debería subir el aporte? Las estimaciones indican que deberíamos estar más cerca del 20% que del 10% y hacia eso va, por ejemplo, Chile, donde ya se aprobó un incremento y probablemente llegue a 20% de forma gradual".

El titular del MEF, Raúl Pérez Reyes, también se pronunció sobre ello e indicó que "no necesitamos hacer un incremento al aporte".

SEGÚN ENCUESTA DE BLACKROCK

Family offices aumentan inversiones en deuda privada e infraestructura

Dos de cada tres gestores de patrimonio de familias ricas buscan activamente diversificar sus carteras de inversión y muchos están recurriendo a estas alternativas.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

La inversión en infraestructura está cobrando un fuerte impulso entre las family offices, por su alineamiento con el crecimiento secular a largo plazo, resiliencia percibida y la mitigación de la inflación.

Así, el 75% de los gestores de patrimonio de familias ricas se muestra optimista sobre las perspectivas de los activos vinculados con infraestructura, reveló la Encuesta Global de Family Offices 2025 de BlackRock aplicada a 175 gestoras de patrimonio a nivel global, incluido Perú.

Dicho entusiasmo se ve reflejado en sus planes de asignación de activos. Tres de cada diez (30%) encuestados planean aumentar su participación en el sector infraestructura hacia el 2026, refiere el informe.

"Valoran la capacidad de la infraestructura para generar flujos de efectivo estables, su alineación con el crecimiento secular a largo plazo –como la transición energética y la conectividad digital– y su resiliencia percibida", detalla.

Además, puntualiza que la incertidumbre geopolítica se ha convertido en la principal preocupación para las family offices a nivel mundial (84% de los encuestados), factor que está influyendo de manera significativa en dichas decisiones de asignación de capital.

"Por primera vez desde el lanzamiento de la encuesta en el 2020, el sentimiento general se ha vuelto negativo, impulsado por el aumento de preocupaciones en torno a las disrupciones comerciales y la creciente fragmentación geopolítica", acota.

DIFUSIÓN



Riesgo. La incertidumbre geopolítica se ha convertido en la principal preocupación para estas gestores de patrimonio a nivel mundial.

Razones de family offices para invertir en mercados privados



FUENTE: Encuesta Global de Family Offices 2025, BlackRock

EL DATO

Recomendación. Gestores sugieren a inversionistas concentrarse en la historia económica subyacente. Pese a las grandes fluctuaciones en el sentimiento inversionista, los fundamentos macroeconómicos se sostienen relativamente estables, manifiestan.

Estrategia

Según BlackRock, las family offices se inclinan por estrategias más activas y tácticas, en lugar de centrarse exclusivamente en infraestructura básica.

"Algunos inversionistas perciben una alta concentración de capital institucional, lo que ha provocado una reducción de la valoración, de los diferenciales y un potencial de crecimiento más moderado", explica.

Hacia adelante, sostiene, tanto las estrategias oportunistas –combinación de mayor potencial de rentabilidad, relevancia temática y flexibilidad– como las de valor añadido –sobre todo, en los mercados desarrollados, donde gran parte de la infraestructura está llegando al final de su ciclo de vida– están preparadas para recibir mayores entradas de capital que las estrategias principales.

Deuda privada

La deuda privada también se ha convertido en una asignación clave en las carteras de muchas family offices, debido a la combinación de liquidez, flexibilidad y rendimiento que permiten afrontar cambios en la distribución de capital.

En las carteras de algunos encuestados, el crédito privado ha aumentado entre 15% y 30% del total de activos bajo gestión, menciona BlackRock. Argumenta que los instrumentos bajo administración están atrayendo capital nuevo y recursos previamente destinados a deuda pública, capital privado y capital de riesgo.

"El sentimiento entre las family offices es alcista: más de la mitad de los encuestados (51%) se sienten positivos sobre las perspectivas de estos activos, frente a solo el 21% que tiene una perspectiva levemente negativa", indica el reporte.

Asimismo, enfatiza que casi un tercio (32%) de los encuestados planea aumentar sus asignaciones a deuda privada en los próximos 12 meses, la cifra más alta para cualquier clase de activo alternativo en la encuesta.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN

CARLOS ARATA
Socio senior en el Estudio Muñiz



Aprovechemos las ventajas del mercado de deuda privada

El incremento de las tasas de interés experimentado desde fines del 2020 (producto de distintos factores) le ha pasado factura a las empresas en el Perú. Este incremento ha sido sostenido hasta fines del año pasado (el promedio de la tasa corporativa subió más de 2%) y ello, junto con la aplicación de medidas prudenciales exigibles a las entidades financieras, trajo como consecuencia el endurecimiento de las exigencias para otorgar financiamientos: mayores tasas, menores plazos, más garantías.

Ante este escenario, los agentes económicos han buscado estructuras que permitan acceder a financiamiento en mejores condiciones. Así, la emisión privada de instrumentos de deuda ha surgido como una atractiva alternativa.

Inversionistas como compañías de seguros, que antes se fijaban exclusivamente en instrumentos emitidos por oferta pública, u otros "nuevos" actores como fondos de deuda privada, han mostrado apetito por estos instrumentos; a su vez, a emisores que ya coparon sus líneas en el sistema o que encuentran condiciones muy rígidas, se les ha abierto un nuevo mundo de posibilidades.

> "Las titulizaciones destacan como una estructura muy flexible que permite convertir activos ilíquidos en liquidez inmediata sin necesidad de incrementar el pasivo".

En la deuda privada:

(i) Es posible obtener financiamiento a plazos más largos (considerando que las compañías de seguro, por su naturaleza, necesitan calzar sus inversiones con las obligaciones) y periodos de gracia más largos de lo que pueden obtenerse usualmente en el sistema financiero. Ello, obviamente, aun con tasas de interés no necesariamente menores, genera un respiro para los flujos de caja de las empresas.

(ii) El inversionista suele imponer obligaciones (no financieras) algo menos duras o restrictivas que las exigidas usualmente en el sistema financiero.

(iii) La renegociación ante situaciones de dificultad suele ser más flexible que en el sistema financiero, donde las obligaciones prudenciales limitan el accionar de las entidades.

Dentro de estas estructuras, las titulizaciones destacan como una estructura muy flexible que permite convertir activos ilíquidos en liquidez inmediata sin necesidad de incrementar el pasivo. Es una alternativa que viene popularizándose y vale la pena explorar.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Jueves, 26 de junio del 2025

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
Banco Continental	C1	1.410	1.420	1.410	1.42	0.71	0.58	0.68	408914	38.0	97.56	3538.01	7.47	6.11	0.98	566.39	1.43	-5.96	-0.12	3.23
Banco de Credito	C1	4.750	4.750	4.700	4.70	-1.05	0.19	0.22	39134	46.0	97.56	17079.53	7.79	11.03	2.77	1514.82	1.08	7.80	19.12	28.05
DIVERSAS																				
Andino Investment Holding	C	1.000	1.000	1.000	1.00	0.00	0.01	0.01	6845	2.0	4.88	90.86	-	-36.60	0.38	-2.57	-	-	-9.09	-9.09
Ferreycorp	C1	3.180	3.180	3.160	3.18	0.00	3.15	3.71	991767	56.0	100.00	842.71	6.42	5.82	1.05	141.67	0.63	-0.93	7.95	16.06
Hermes Transportes Blindados	C1	7.910	7.910	7.910	7.91	0.00	0.02	0.02	2000	1.0	4.88	193.32	-	-	-	-	-	-	-	-12.11
Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.135	0.140	0.135	0.14	0.00	0.16	0.19	1151996	46.0	92.68	-	-	-	-	-	-4.26	-10.00	-22.86	-34.15
BBVA Sociedad Titulizadora	-	5.470	5.470	5.450	5.45	-0.37	0.01	0.02	2673	5.0	25.20	-	6.23	-	-	0.00	-0.37	-0.91	-1.85	15.39
AGRARIAS																				
Agroindustrial Pomalca	C1	0.240	0.235	0.235	0.24	-2.08	0.05	0.06	231523	18.0	52.03	20.74	1.17	3.29	0.11	6.17	-6.00	-2.08	5.74	-0.87
Cartavio	C1	48.000	47.400	46.500	47.40	-1.25	0.07	0.08	1462	24.0	58.54	299.21	9.92	-	-	22.10	0.64	5.33	13.13	11.27
San Jacinto	C1	19.500	19.400	19.400	19.40	-0.51	0.01	0.01	362	1.0	22.76	154.62	9.60	10.04	1.60	15.06	-0.51	4.30	10.86	29.25
INDUSTRIALES COMUNES																				
Alicorp	C1	9.710	9.700	9.700	9.70	-0.10	0.73	0.86	75212	20.0	99.19	2316.17	3.89	18.86	5.02	120.41	1.46	12.53	19.45	47.14
Backus y Johnston	BC1	190.000	189.000	189.000	189.00	-0.53	0.21	0.25	1130	1.0	19.51	7067.11	0.92	10.83	2.67	644.83	-0.53	1.83	-4.78	-4.68
Unacem Corp	C1	1.550	1.550	1.550	1.55	0.00	0.04	0.05	25720	14.0	90.24	772.83	2.58	6.07	0.47	124.46	-1.90	-0.64	1.29	2.61
Cementos Pacasmayo	C1	4.240	4.220	4.220	4.22	-0.47	0.49	0.58	116786	12.0	90.24	501.24	-	8.91	1.42	55.37	-0.24	0.24	-2.99	-0.24
Corp. Aceros Arequipa	C1	1.750	1.750	1.750	1.75	0.00	0.02	0.02	10535	3.0	30.89	477.75	2.69	8.40	0.63	59.91	-	-2.78	4.64	6.51
Siderúrgica del Perú	C1	1.760	1.760	1.760	1.76	0.00	0.03	0.03	14192	10.0	71.54	345.10	11.19	12.90	1.29	26.16	2.92	2.33	7.75	15.36
MINERAS COMUNES																				
Nexa Resources Perú	C1	1.300	1.300	1.300	1.30	0.00	0.11	0.13	86258	9.0	47.15	462.71	22.49	-	0.71	-	-	1.56	1.40	0.14
Volcan	BC1	0.223	0.240	0.229	0.24	5.38	0.51	0.60	2188368	63.0	99.19	255.40	-	-	0.51	-	0.86	15.76	11.90	12.98
SERVICIOS PÚBLICOS																				
Engie Energía Perú	C1	3.650	3.650	3.650	3.65	0.00	0.33	0.38	89259	13.0	82.93	614.85	14.23		0.51	-	-	-0.54	-3.36	1.84
Hidrandina	C1	1.480	1.440	1.440	1.44	-2.70	0.01	0.01	4780	3.0	56.91	312.28	4.95	8.39	1.15	36.39	-	2.13	-8.11	-8.11
Luz del Sur	C1	12.670	12.670	12.510	12.51	-1.26	0.13	0.15	10081	14.0	60.16	1706.38	3.12	8.52	1.34	196.00	-1.50	-5.23	-6.43	-14.28
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
Alicorp	I1	7.100	6.900	6.900	6.90	-2.82	0.07	0.08	10000	1.0	35.77	2316.17	5.46	13.42	3.57	120.41	-2.40	15.00	4.64	49.48
Backus y Johnston	I1	19.450	19.470	19.450	19.45	0.00	0.16	0.19	8238	17.0	83.74	7067.11	0.81	11.14	2.75	644.83	1.30	1.83	-4.10	-14.78
Corp. Aceros Arequipa	I1	1.040	1.040	1.040	1.04	0.00	0.03	0.04	30013	6.0	70.73	477.75	2.65	4.99	0.37	59.91	0.97	-2.80	8.12	2.92
(El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	16.26	30.39	3.21	-27.55	0.12	-1.08	-	-20.45	-27.08	-42.51
MINERAS DE INVERSION																				
Minas Buenaventura	I1	13.390	13.390	13.390	13.39	0.00	0.03	0.03	2052	1.0	1.63	4218.64	8.16	-	0.27	-	-	-	-	0.17
Minera Corona	I1	19.000	19.000	19.000	19.00	0.00	0.10	0.12	5450	9.0	39.84	202.86	-	13.45	1.05	14.24	-	-5.00	58.33	54.60
Minera Santa Luisa	I1	195.000	190.000	190.000	190.00	-2.56	0.01	0.01	30	1.0	23.58	118.68	12.63	7.07	1.38	16.42	-2.56	-4.04	-4.90	37.44
Minsur	I1	3.900	4.000	3.900	3.95	1.28	1.10	1.30	279328	53.0	95.12	3189.89	6.88	107.01	1.70	29.81	-10.43	-4.59	-8.14	-16.67
Southern Peru CC SP	I1	133.000	133.000	133.000	133.00	0.00	0.21	0.24	1554	11.0	34.15	18045.09	3.08	38.45	2.66	469.34	-	1.14	6.47	15.12
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
Apple	Com	201.400	201.500	198.010	201.50	0.05	0.02	0.02	85	14.0	86.18	-	-	-	-	97294.00	2.75	0.25	-10.84	-20.04
Bank Of America Corp	Com	46.230	47.000	47.000	47.00	1.67	0.01	0.01	257	2.0	39.02	-	-	-	-	27854.00	6.79	6.72	9.56	7.38
Citigroup Inc	Com	82.510	84.200	83.500	84.20	2.05	0.85	1.01	10150	7.0	37.40	-	-	-	-	13375.00	7.21	12.19	14.56	18.52
Credicorp	C1	217.200	222.120	218.000	222.12	2.27	6.65	7.84	30275	25.0	99.19	20964.20	6.22	-	-	1338.70	2.44	5.27	26.04	30.25
Meta Platforms, Inc	Com A	707.000	715.010	715.010	715.01	1.13	0.01	0.01	7	2.0	78.86	-	-	-	-	66635.00	2.80	11.06	24.57	18.07
Hudbay Minerals Inc.	Com	9.790	10.630	10.260	10.59	8.17	0.17	0.20	15694	14.0	93.50	-	-	-	-	154.74	9.18	19.12	41.20	30.74
Inretail Perú Corp.	C1	27.000	27.000	26.900	26.90	-0.37	0.03	0.04	1208	18.0	93.50	2788.97	-	10.81	1.62	258.03	-0.37	-0.37	-5.28	-15.28
Intercorp Financial Services	C1	35.500	37.650	36.500	37.65	6.06	0.24	0.29	6527	17.0	91.06	4346.61	2.66	9.84	1.45	441.76	4.29	7.73	16.57	34.02
NVIDIA Corporation	Com	154.030	156.250	154.010	155.10	0.69	3.57	4.21	22914	79.0	96.75	-	-	-	-	76774.00	6.97	14.72	42.95	13.21
SPDR Technology Select	-	248.500	250.000	250.000	250.00	0.60	0.02	0.03	91	1.0	20.33	-	-	-	-	-	3.71	10.08	23.15	3.78
Powershares QQQ	-	539.800	542.700	542.700	542.70	0.54	0.02	0.03	46	4.0	86.99	-	-	-	-	-	2.55	4.37	16.96	5.28
Standard & Poors DR	-	607.080	611.440	608.290	610.90	0.63	0.13	0.15	210	16.0	95.93	-	-	-	-	-	2.02	3.89	9.55	3.72
Southern Copper Corp	Com	96.500	105.300	97.500	104.50	8.29	0.81	0.95	7769	37.0	84.55	-	0.67	-	-	3586.70	9.94	15.34	12.00	14.45
Tesla, Inc	Com	324.000	329.450	327.000	328.98	1.54	0.01	0.02	40	5.0	93.50	-	-	-	-	6371.00	2.23	-5.41	27.02	-20.82
Barrick Gold Corp ABC	Com	46.230	47.000	47.000	47.00	1.67	0.01	0.01	257	2.0	39.02	-	-	-	-	27854.00	6.79	6.72	9.56	7.38
Barrick Gold Corp ABX	Com	21.250	21.210	21.200	21.21	-0.19	0.04	0.05	2093	3.0	38.21	-	-	-	-	2323.00	-0.84	11.93	9.61	34.84
Van Eck El Dorado Perú	-	13.330	13.870	13.870	13.87	4.05	4.20	4.95	303162	5.0	97.56	-	-	-	-	-	2.89	8.70	10.87	18.14
Global X Copper Miners	-	42.890	45.580	44.500	45.58	6.27	0.19	0.22	4155	5.0	25.20	-	-	-	-	-	5.88	13.95	7.50	11.04
Starbucks Corp SBUX	Com	93.460	93.400	93.400	93.40	-0.06	0.00	0.00	26	1.0	17.07	-	-	-	-	3129.00	-	7.11	-5.39	1.67
JUNIORS (EN US$)																				
Adobe Inc	Com	387.500	386.700	386.700	386.70	-0.21	0.03	0.03	65	1.0	39.02	-	-	-	-	6869.00	0.70	-7.04	-1.60	-13.10
Panoro Minerals Ltd.	C	0.381	0.386	0.385	0.39	1.31	0.02	0.02	47495	8.0	86.18	-	-	-	-	-	-1.03	9.66	41.39	75.45
PPX Minig Corp.	N.A.	0.069	0.067	0.067	0.07	-2.90	0.00	0.00	48585	1.0	48.78	-	-	-	-	-	-10.67	34.00	116.13	123.33
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
Soc. Minera Cerro Verde	C1	39.500	39.900	39.500	39.50	0.00	0.35	0.41	8849	12.0	86.99	13827.21	3.98	15.39	2.02	898.39	-	-1.25	-5.37	-1.18
ADR (EN US$)																				
Amazon Com Inc	Com	211.300	217.200	214.000	217.20	2.79	0.23	0.27	1064	7.0	92.68	-	-	-	-	65944.00	-0.14	7.34	14.50	-1.67
American Airlines Group Inc	Com	11.300	11.190	11.190	11.19	-0.97	0.01	0.01	480	1.0	30.89	-	-	-	-	685.00	5.57	-4.77	3.61	-36.49
Freeport-Mcmoran FCX	Com	41.400	44.800	43.500	44.47	7.42	0.55	0.65	12581	18.0	68.29	-	-	-	-	1768.00	7.42	12.58	17.15	14.03
Mcdonalds Corporation	Com	313.500	285.350	285.350	285.35	-8.98	0.01	0.01	21	1.0	8.13	-	-	-	-	8161.00	-	-8.98	-7.05	-3.11
Microsoft Corporation	Com	489.000	495.000	492.800	492.89	0.80	0.08	0.09	153	7.0	91.06	-	-	-	-	96635.00	2.69	6.92	32.25	15.70
Minas Buenaventura	C1.	15.990	16.680	16.250	16.68	4.32	0.03	0.04	1948	7.0	98.37	4218.64	1.75	-	1.22	-	-0.12	11.80	9.06	42.37
Walt Disney DIS	Com	118.360	120.500	120.500	120.50	1.81	0.00	0.00	25	1.0	55.28	-	-	-	-	8910.00	2.60	8.07	22.14	7.11
Alphabet Inc GOOGL	Com A	170.600	174.300	171.300	174.30	2.17	0.06	0.07	340	13.0	92.68	-	-	-	-	110996.00	-0.54	1.46	12.45	-9.33
Jpmorgan Chase & Co	Com	276.900	288.600	285.800	288.60	4.23	0.03	0.04	111	2.0	25.20	-	-	-	-	59695.00	4.23	10.57	16.46	19.06
Mastercard Inc	Com A	568.000	546.800	546.800	546.80	-3.73	0.01	0.01	11.00	1.0	4.88	-	-	-	-	13143.00	-3.73	-2.77	3.27	7.43
Micron Technology, Inc	Com	126.200	127.000	125.000	125.97	-0.18	0.04	0.04	278.00	3.0	63.41	-	-	-	-	4672.00	3.42	31.84	47.23	47.42
TOTALES							**84.89**	**100.00%**	**6467551**	**1000.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 206,637 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 92.87 millones

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	S&P/BVL INGENIUS
2.08%	1.14%	2.01%	0.72%

▲ sube ■ sin variación ▼ baja

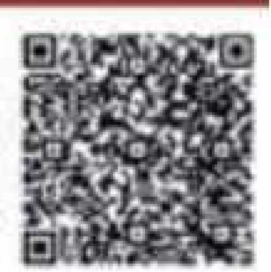
CLUB DE SUSCRIPTORES



+350 beneficios para ahorrar y repetir las veces que quieras, cuando quieras y con quien quieras

Más información de las promociones en **clubelcomercio.pe**

Suscríbete al nuevo plan digital con acceso a Club El Comercio desde S/15 mensuales





Primax Hasta S/1.20 dto.

Tu suscripción a Gestión te da descuentos en Gasohol Premium, Regular y Diésel en más de 200 estaciones a nivel nacional. Viaja más lejos, pagando menos.

- Registra tu vehículo en convenios.primax.com.pe y presenta tu código QR en las estaciones COESTI.
- Revisa más detalles y las condiciones en clubelcomercio.pe



Segundo Muelle Hasta 35% dto.

Restaurante

¡La mejor carta marina te espera en Segundo Muelle! Con tu suscripción a Gestión, disfruta de beneficios exclusivos en sus platos de pescados, mariscos, criollos y más. Ideal para una comida en familia o con amigos.

- Presenta tu DNI en el restaurante.
- San Isidro, Surco, San Miguel y Jockey Plaza.
- Más detalles en clubelcomercio.pe

Feria Internacional del Libro 2025 20% dto.

Libros, cultura y cientos de eventos en la feria más esperada para los amantes de la lectura. Aprovecha el descuento exclusivo en tus entradas y vive esta gran experiencia literaria.

- Compra en teleticket.com.pe o en los módulos de venta.
- Visítalos del 18 de julio al 06 de agosto 2025
- Más detalles en clubelcomercio.pe



TKambio Hasta 50 pips en TC

Cambia tus dólares con seguridad y ahorro desde el primer cambio. TKambio ofrece transacciones en línea protegidas y beneficios exclusivos para suscriptores de Diario Gestión.

- Genera tu cupón en nuestra web y regístralo en tkambio.com
- Más detalles en clubelcomercio.pe



Guillermo Dávila 20% dto.

Cantaré para ti

Una noche de romanticismo y nostalgia con Guillermo Dávila. El ídolo venezolano trae al Perú un show íntimo. Con tu suscripción a Gestión, accede a descuentos exclusivos. ¡Consigue tus entradas desde S/143!

- Ingresa a www.joinnus.com e ingresa tu DNI.
- Anfiteatro del Parque de la Exposición.
- Más detalles en clubelcomercio.pe



Síguenos en nuestras redes sociales:  

Encuéntranos como: **@clubelcomercio**

BAJO LA LUPA

ENRIQUE CASTILLO
Periodista



El "oficialismo" y las próximas elecciones

Dicen que no es bueno ser los últimos en irse de una fiesta. En el próximo proceso electoral veremos si es cierto esto.

SEPRES



Algunos precandidatos presidenciales prefieren tomar mucha distancia de Dina Boluarte y de las bancadas del Congreso.

Otra de las preguntas más frecuentes, cuando se habla de política, es cuánto puede afectar en las próximas elecciones a los partidos políticos con representación en el Congreso la cercanía al Gobierno o el soporte a la presidenta Dina Boluarte.

Y ahora podríamos añadir una más, ¿Cuánto puede afectarlos el tomar partido por uno u otro bando en la Fiscalía de la Nación?

Es indudable que toda cercanía, soporte y apoyo al Gobierno y a la presidenta de la República va a generar un desgaste y un nivel de desconfianza que va a afectar el desempeño electoral en los próximos comicios.

Ser oficialista en los primeros años de un gobierno, cuando está vigente una luna de miel política, cuando se tiene ese período de gracia que la población suele otorgar a un gobierno, y cuando todavía se puede echar la culpa de los problemas al gobierno anterior, puede ser bueno.

Ser oficialista en los últimos años de un gobierno, cuando los errores y malas decisiones son de exclusiva responsabilidad del gobierno de turno, cuando las investigaciones y denuncias apuntan a los miembros de ese mismo gobierno, y cuando los indicadores son negativos y no respaldan el discurso oficial, es definitivamente malo.

Y es mayor el problema cuando la población percibe que ese "oficialismo" no es consecuencia de la adhesión genuina a la ideología o a las políticas o acciones de ese gobierno, sino que está más interesado en sacarle provecho propio.

La imagen que las bancadas "oficialistas" del Congreso proyectan, si nos basamos en las encuestas, en lo señalado a través de las redes sociales, y en las columnas de opinión de los principales medios de comunicación de toda tendencia, es que aprovechan de la debilidad del gobierno para obtener beneficios de todo tipo; que han sometido al gobierno con la amenaza de la vacancia; que tiene una "alianza" no escrita con el Ejecutivo; o que dirigen la política del gobierno.

La percepción que la gran mayoría de la población tiene del Gobierno, si nos basamos en las mismas fuentes que en el caso anterior, es que se trata de un Gobierno débil que se ha sometido al Congreso, que es una administración ineficiente, que se trata de un gobierno que solo busca llegar al 2026, y que responde a las directivas de algunos líderes políticos.

> "La imagen que las bancadas "oficialistas" del Congreso proyectan, es que aprovechan de la debilidad del Gobierno para obtener beneficios de todo tipo".

No es casualidad que, en una reciente encuesta, la población señale como los líderes con mayor rechazo a aquellos que son los líderes políticos de los partidos cuyas bancadas tienen el control del Gobierno actual, y cuyos votos siempre están dispuestos para avalar al gobierno o para salvar a la presidenta y a sus ministros.

En virtud de todo esto, es muy posible que, efectivamente, dichos partidos y líderes políticos se vean asociados en el próximo proceso electoral al oficialismo o a un posible continuismo del Gobierno actual, y no solo por las decisiones y/o votaciones, sino también porque algunos de estos partidos han servido de cantera de funcionarios para varios cargos en ministerios y organismos públicos gubernamentales. Por lo que la asociación no solo puede ser política, sino también de personal.

Agrupaciones políticas como Fuerza Popular, Alianza para el Progreso, Perú Libre, Somos Perú y otras menores, tienen una numerosa (si las comparamos con otras organizaciones políticas nacionales y regionales) militancia y un núcleo duro que les ha permitido buenos resultados electorales a nivel nacional, regional y local.

Ninguna de ellas fue gobierno antes (salvo el fujimorismo en otra etapa y con otro protagonista), y su cercanía al oficialismo no fue tan fuerte como en la actualidad. Todas ellas, que antes fueron tenaces enemigas, hoy comparten, siempre hablando de percepciones, esa imagen de "oficialistas" y el control del Congreso.

Todas ellas van a retener, seguramente, ese núcleo duro que las ha mantenido en sitios expectantes en la política nacional. Pero la gran duda hoy es si van a poder ampliar su bolsón electoral más allá de ese núcleo duro leal, debido al desgaste que esa percepción de "oficialistas" o "dinistas" les va a generar.

Si ese bolsón electoral, que antes se les unía porque no había otras opciones o porque consideraba que estos partidos merecían una oportunidad, encuentra otra opción no "oficialista" o de cierta oposición, o los rechaza por su desaprobación a Dina Boluarte y por considerarlos sus socios, entonces habrá que ver si su núcleo duro les alcanza para llegar a la segunda vuelta, en algunos casos, o para pasar la valla con cierta holgura y tener una bancada más o menos respetable, en otros.

Rafael López Aliaga y algunos de sus congresistas han decidido ser esa oposición y apartarse del oficialismo, y otros precandidatos presidenciales también prefieren tomar mucha distancia de Dina Boluarte y de las bancadas del Congreso.

Dicen que no es bueno ser los últimos en irse de una fiesta. En el próximo proceso electoral veremos si es cierto esto.

POLÍTICA

AFIRMA QUE ES CONTRARIA A LAS NORMAS

Patricia Benavides rechaza su suspensión, pero dice que la acatará

La suspendida fiscal criticó a Delia Espinoza por no acatar la orden de la JNJ que la restituye en el cargo. "Hay una desobediencia flagrante", manifestó.

CESAR BUENO



Reitera. Espinoza no cumplió con lo señalado en la resolución de la JNJ, aseveró.

La fiscal suprema Patricia Benavides, quien fue restituida por la Junta Nacional de Justicia (JNJ) como fiscal de la Nación, rompió su silencio luego de que el Poder Judicial la suspendiera en el cargo por 24 meses en el marco de una investigación por el caso "Cuellos Blancos del Puerto".

En conferencia de prensa junto a sus abogados, Benavides criticó la resolución emitida por el Juzgado Supremo de Investigación Preparatoria, a cargo de Segismundo León; sin embargo, dijo que "como mujer de derecho" la acatará.

"Como indiqué, como mujer de derecho, hemos acatado la resolución del Poder Judicial. Es una resolución contraria a las normas y, como mi defensa ha señalado, un juez, sin tener la competencia para avocarse al conocimiento de dicho pedido, ha resuelto suspenderme en el cargo de fiscal suprema y de fiscal de la Nación", cuestionó.

A juicio de la exfiscal de la Nación, este fallo judicial es contrario a todas las normas legales, incluso a los acuerdos plenarios y las casaciones que existen.

"Incluso, a mí se me restituye en el cargo y se me notifica el 13 de junio, pero el 11 pidieron mi suspensión. Miren el actuar que están teniendo", acotó.

EN CORTO

Defensa. Patricia Benavides denunció que "están instrumentalizando el Ministerio Público", por lo que exhortó a los fiscales a ejercer el cargo "con respeto a la Constitución y a las normas legales".

Desobediencia

En otro momento, Benavides cuestionó la postura adoptada por la fiscal de la Nación en funciones, Delia Espinoza, quien en todo momento se negó a acatar la orden de la JNJ para restituirla en su cargo.

"El pedido de Espinoza es que se me suspenda en los dos cargos, ese contrasentido no lo entendemos hasta ahora. La señora Espinoza no cumplió con lo señalado en la resolución de la JNJ en el cual se me restituye como fiscal suprema y fiscal de la Nación. Hay una desobediencia flagrante en el cumplimiento de esa resolución", enfatizó.

Más info en


PUERTAS

SEGÚN ABOGADO

Martín Vizcarra no saldrá del país ni pedirá asilo

◆ Ante los rumores de que el exmandatario Martín Vizcarra pueda fugarse o solicitar asilo en otro país, tal como lo hicieron otros personajes políticos, su abogado, Erwin Siccha, descartó esos escenarios. Ayer por la tarde se llevaba a cabo la audiencia en la que se evaluará el pedido de prisión preventiva por 6 meses en su contra.

Al cierre de esta edición aún no se había tomado una decisión.

PERO NO ILEGAL

Salhuana: contratación de familiares es cuestionable

◆ En medio de nuevas revelaciones sobre contrataciones de familiares dentro del Congreso de la República, el presidente del Parlamento, Eduardo Salhuana, reconoció que estas prácticas, aunque no son prohibidas legalmente, representan una falta ética.

CASO QALI WARMA

Burga admite pagos a trabajadores

◆ Luis Capuñay, abogado de Michael Burga –hijo del fallecido empresario Nilo Burga, propietario de la empresa Frigoinca– confirmó que su patrocinado ha reconocido ante el Ministerio Público pagos realizados a trabajadores del programa Qali Warma, en el marco de una investigación por presunta organización criminal.

MUNDO

PREVÉ OTRO CON LA INDIA

Trump anuncia que acuerdo con China ha sido firmado

AFP



El líder republicano no ofreció nuevos detalles de ese pacto.

(EFE) El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció este jueves que el acuerdo arancelario con China fue firmado el miércoles y adelantó que prevé sellar pronto otro con la India.

"Firmamos (el acuerdo) con China ayer. Lo acabamos de firmar", dijo en un acto en la Casa Blanca programado en defensa de su proyecto fiscal y presupuestario, que está bajo tramitación en el Senado.

El líder republicano no ofreció nuevos detalles de ese pacto. A mediados de junio, no obstante, tras la conversación entre representantes de ambos países mantenida durante dos días en Londres, Trump apuntó que el acuerdo incluye un arancel estadounidense del 55 % a productos chinos y otro del 10 % a los bienes del país norteamericano por parte de Pekín.

"Tenemos otro próximo, quizá con la India, uno muy grande", añadió el mandatario de nuevo sin dar detalles.

China y el Reino Unido son los dos únicos pactos que ya han sido sellados.

BREVES

TECNOLOGÍA

Ven rezago en adopción de IA en Latinoamérica

◆ (EFE) América Latina avanza con rezago en la adopción de la inteligencia artificial (IA), con apenas el 15 % de empresas que emplean esta tecnología –en su mayoría en etapas piloto–, por lo que expertos ven necesaria una corregulación para impulsar esta tecnología. Así lo indicaron especialistas de la firma de normalización y certificación, NYCE, la Asociación de Internet MX y consultoras como BP Gurús y The White BX Projec.

REITERA PANAMÁ

El cruce por el Canal "no puede ser gratuito"

◆ (EFE) El ministro para Asuntos del Canal de Panamá, José Ramón Icaza, reiteró este jueves que tanto el Tratado de Neutralidad como la ley orgánica que rigen la vía no permiten el cruce gratuito de buques, en respuesta al pedido de EE.UU. de que sus buques de guerra y auxiliares transiten sin pagar.

"He sido muy claro y categórico, no puede ser cruce gratuito", declaró Icaza a la televisión local.

COLUMNAS DE GESTIÓN



Encuentra este contenido en nuestra web



LUCIANA OLIVARES CEO de Boost

Larga vida al "wannabe"

No compramos desde lo que somos, sino desde lo que anhelamos ser. Las marcas que entienden eso dejan de segmentar para empezar a construir comunidad, conexión y sentido.


ISTOCK

Durante años, el marketing segmentó como si fuera astrología con Excel: mujer, 25-34, NSE B, interesada en bienestar, que escucha música mientras hace yoga y compra avena orgánica. A eso le llamábamos "conocer a nuestro consumidor". Luego nos creímos más sofisticados y le pusimos nombres más elegantes, como *buyer persona*, y nos sentimos mejores profesionales por no usar Excel… aunque igual seguíamos metiendo a la gente en cajitas con etiquetas bonitas.

¿El problema? El mundo y las personas cambian, pero nuestras segmentaciones no.

Hoy seguimos hablando como si la gente fuera una sola cosa a la vez, cuando en realidad somos un remix emocional y contradictorio. Por eso, esta columna es una oda al *wannabe*, ese perfil históricamente ninguneado por sonar a "quiero ser algo que no soy", pero que, en realidad, es el motor de consumo más potente del mercado.

Y ojo: con *wannabe* no me estoy refiriendo a otra palabra mal usada en el mundo del marketing: aspiracionalidad. Sí, esa que defiende al que dice "usemos modelos guapos y esbeltos porque a nadie le gusta ver gente normal; para eso está la calle" (comentario verídico que escuché alguna vez).

Con mi oda al *wannabe* busco responder esta pregunta clave: ¿a quién le hablas cuando vendes? ¿Al que "*es*" hoy o al que "*quiere ser*"? ¿Al que "*busca formar parte*" todos los días?

Si segmentáramos solo por edad, Madonna caería en la categoría de "tercera edad", Cher estaría en "mayores activos" y Bono, en "adulto mayor". Pero trata de venderles pañales o goma para encías y verás cómo te demandan por insulto emocional.

La edad, sin contexto, no sirve. Un joven de 18 años hoy ha crecido con acceso a TikTok, ha vivido una pandemia y ha estado expuesto a más estímulos en un solo día que sus padres en toda una década. Y un *boomer* de 60 puede correr maratones, usar *sneakers* de moda y estar más al día con las tendencias que tu primo *Gen Z*. ¿Dónde queda entonces la segmentación clásica?

Según *Brand Hacks*, de Emmanuel Probst, lo que realmente conecta a las personas con una marca no es la edad ni el género, sino comunidad, el comportamiento y los valores compartidos. Es decir, no nos conectamos porque nacimos el mismo año, sino porque sentimos parecido, elegimos parecido y nos importa lo mismo.

"Lo que realmente conecta a las personas con una marca no es la edad ni el género, sino comunidad, el comportamiento y los valores compartidos".

Un ejemplo claro es Voraz, la marca de *snacks* que no le habla a una edad, sino a una actitud. Al *wannabe millennial* que aún dice "cringe" con orgullo, aunque tenga 45 años. Al *Gen Z* que quiere sentirse más grande consumiendo papas *gourmet* pero con estilo punk. Al *boomer* que no quiere ser papapa, sino papá con onda; que devora sin culpa, sin complejos y con estilo. No es edad. Es actitud.

También lo ha entendido Heinz, que dejó de hablarle a "la ama de casa" y empezó a hablarle al fan del sabor, al nostálgico, al meme-lover, al que siente que su hamburguesa sin kétchup es una falta de respeto. O Mercado Libre, que dejó de pensar solo en NSE y demografías para construir un relato donde lo importante es la libertad de elegir, la rapidez y la confianza. Eso conecta a un adolescente, a un emprendedor y a una abuela techie por igual.

Durante décadas, *wannabe* fue casi un insulto. Hoy debería ser una medalla. Porque no hay nada más humano que querer ser. El *wannabe* no está fingiendo: está soñando. Está construyéndose. Está buscando con quien decir "chócatela". Y si logras ser esa marca, la hiciste.

Porque, al final del día, lo que nos mueve no es solo la aspiración individual, sino la necesidad de encontrar nuestra tribu. En un mundo hiperconectado, lo que de verdad crea vínculo son esas tres variables que deberíamos tatuarnos en el *brief*: comunidad, comportamiento y valores. Si entendemos eso, dejaremos de segmentar para empezar a conectar.

Y ahí, en ese espacio difuso entre lo que somos, lo que queremos ser y con quién queremos compartirlo, vive el consumidor real. El de carne, hueso y contradicción. El que todos llevamos dentro. El eterno *wannabe*. *